hpb

Personalitate și temperament

Ghidul tipurilor psihologice

Patricia Hedges

Patricia Hedges

Personalitate și temperament

Ghidul tipurilor psihologice

Traducere din engleză
Anamaria Schwab

HUMANITAS

Coordonatorul seriei
OANA BÂRNA
Coperta și concepția grafică a seriei
DINU DUMBRĂVICIAN

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
HEDGES, PATRICIA
Personalitate și temperament: ghidul tipurilor psihologice /
Patricia Hedges; trad.: Anamaria Schwab. – Ed. a 2-a. – București:
Humanitas, 2002
208 p.; 18 cm. – (Humanitas practic de buzunar)
Bibliogr.
ISBN 973-50-0296-5
I. **Schwab, Anamaria** (trad.)
159.923.4

Understanding Your Personality
With Myers-Briggs and more
© Patricia Hedges 1993
First published in Great Britain in 1993
Sheldon Press, SPCK, Marylebone Road, London NW1 4DU
Third impression 1997
© HUMANITAS, 1999, pentru prezenta versiune românească
ISBN 973-50-0296-5

Lui Tom, soțul meu de tip iSAJ

Indiferent de circumstanțele vieții dumneavoastră, de relațiile personale, de serviciul și responsabilitățile pe care le aveți, înțelegerea tipurilor de personalitate vă va ajuta să vedeți lucrurile mai clar, să judecați mai temeinic și să vă apropiați de genul de viață pe care vi-l doriți.

Isabel Briggs Myers
Gifts Differing

Cuvînt înainte

Nu v-ați simțit niciodată derutat de reacțiile celor din jur? Nu v-ați dorit niciodată să înțelegeți felul în care simt, gîndesc și acționează semenii dumneavoastră?

Este imposibil să nu fim uneori fascinați, intrigați sau chiar exasperați de diferențele de personalitate dintre noi și de reacțiile celor cu care trăim sau lucrăm. Cîteodată chiar propriul nostru comportament ne surprinde, mai ales cînd se deosebește flagrant de al celorlalți. Dacă ne-am înțelege mai bine atît pe noi înșine, cît și pe cei cu care avem de-a face zilnic, viața noastră ar fi cu siguranță mai ușoară și mai puțin derutantă.

Scopul acestei cărți este să ilustreze, pe de-o parte, modul în care sentimentele, gîndurile și acțiunile tuturor *sînt influențate de tipare psihice* diferite, *iar pe de alta, felul în care aceste tipare sînt răspunzătoare de neînțelegerile dintre* *noi. În capitolele următoare veţi afla care sînt aceste tipare şi cum vă puteţi folosi de ele acasă, la serviciu şi în viaţa dumneavoastră socială.*

Patricia Hedges
1993

Tipurile de personalitate

Introducere în clasificarea tipurilor

Oamenii au fost conştienţi din cele mai vechi timpuri de varietatea şi de pluralitatea comportamentelor umane. În anul 450 î.Cr., Hipocrate distingea patru temperamente diferite – o ipoteză pe care mai tîrziu au preluat-o şi alţi specialişti. Însă abia C. G. Jung a adus argumente mai consistente în sprijinul acestei teorii, în cartea sa *Tipuri psihologice*.

Savantul elveţian susţinea că oamenii au anumite trăsături specifice care pot fi identificate cu uşurinţă. Cartea lui Jung, deşi acoperă o mică parte din preocupările sale, a reprezentat o bază solidă pentru diversele studii de mai tîrziu.

Printre cei care au recunoscut valoarea ei indiscutabilă s-a numărat şi Katharine Myers din Statele Unite, care a găsit acolo confirmarea propriilor ei teorii. Katharine Myers era de multă vreme fascinată de diferenţele psihologice dintre indivizi, iar teoriile lui Jung au încurajat-o şi au stimulat-o să-şi continue cercetările.

Deşi nu erau psihologi, Katharine şi fiica ei Isabel au studiat teoriile lui Jung timp de patruzeci de ani, cu atenţie şi răbdare, în ciuda dificultăţilor şi a lipsei de recunoaştere. La sfîrşitul acestei perioade, în 1962, au formulat un chestionar care permitea clasificarea şi identificarea a şaisprezece tipuri de personalitate. Chestionarul a fost numit Indicatorul de Tipuri Myers-Briggs (Myers-Briggs Type Indicator – MBTI).

La început, ideea tipurilor nu a fost primită cu prea mare entuziasm, dar în 1972 s-a înfiinţat în Florida un centru oficial de cercetare în domeniu, numit Center for the Application of Psychological Type (CAPT). Această instituţie, care îşi propune să strîngă informaţii şi date despre tipurile de personalitate, s-a constituit cu vremea într-un centru mondial. Din 1975 Indicatorul de Tipuri Myers-Briggs este publicat în Statele Unite de către Consulting Psychologists Press. Treptat, el a fost unanim recunoscut, iar interesul în privinţa informaţiilor pe care le conţine a crescut considerabil, mai ales în perioada anilor '80. Tipologia respectivă se poate aplica oricărui individ, indiferent de zona culturală din care provine.

În ultimii ani, profesorul american David Keirsey a adus cea mai substanţială contribuţie la studiul tipurilor. Urmînd, timp de aproape patruzeci de ani, o metodă proprie de investigaţie, el a conceput o teorie despre temperament care simplifică mult Indicatorul Myers-Briggs. Keirsey susţine că cele şaisprezece tipuri iniţiale – altminteri greu de reţinut – pot fi grupate în patru temperamente de bază şi dă indicaţii precise pentru identificarea acestora. Secţiunile cărţii de faţă referitoare la temperament au ca punct de pornire cercetările profesorului Keirsey.

În ce mă priveşte, am aflat despre teoria tipurilor în urmă cu aproape zece ani şi tot atunci am început s-o studiez. Lucrul acesta mi-a îmbogăţit viaţa, m-a ajutat să-mi găsesc echilibrul şi să-mi canalizez aptitudinile în direcţia potrivită. Indiferent cine sînteţi şi ce profesie aveţi, încercaţi şi dumneavoastră!

Să devenim conștienți de diferențele dintre noi

În acest subcapitol ne vom ocupa de cîteva dintre modurile în care percepem relaţiile noastre cu ceilalţi. Exemplele de mai jos vor pune în lumină felul în care favorizăm atitudinea unei anumite persoane şi nu pe a alteia. Gîndiţi-vă dacă aceste exemple se verifică şi în cazul dumneavoastră. În subcapitolul următor veţi găsi mai multe detalii.

Tom şi Jennifer se deosebesc în ceea ce priveşte nevoia lor de sociabilitate. Tom lucrează într-un birou şi îşi petrece cea mai mare parte a programului în compania oamenilor. Din această cauză are nevoie de momente de singurătate în care să-şi «încarce bateriile», căci perioadele lungi petrecute împreună cu alţii îl extenuează. Aşteaptă cu nerăbdare serile liniştite de acasă. Jennifer nu i se aseamănă în această privinţă. Energia ei este mereu reînnoită prin contactul cu oamenii, iar singurătatea o deprimă. De aceea, cînd spune: «Mi-ar plăcea să invit pe cineva la cină săptămîna asta, n-am mai vorbit cu nimeni de-o veşnicie», Tom este uluit: cum poate Jennifer să spună că n-are cu cine vorbi? «Cum Dumnezeu poţi să spui aşa ceva? exclamă el. N-a trecut decît o săptămînă de cînd au fost la noi John şi Susan!»

Cu care dintre cele două atitudini sînteţi de acord: cu nevoia de intimitate a lui Tom sau cu nevoia de permanent contact cu oamenii a lui Jennifer?

Derek și Jean, ambii manageri, sînt angajații unei firme de consultanță în domeniul ingineriei. S-au cunoscut cu puțin timp înainte de a-l intervieva pe Bob Smith, noul candidat la postul de consultant al companiei.

Jean crede că trebuie, în primul rînd, să afle mai multe detalii despre calificările lui Bob, despre experiența lui și despre locurile în care a obținut această experiență. Derek, în schimb, consideră că este mult mai important să știe ce idei noi și ce proiecte de viitor are Bob în legătură cu slujba oferită.

Pe măsură ce discută tacticile de intervievare, diferența de vederi dintre cei doi devine tot mai vizibilă. Jean este nemulțumită. Mai luase interviuri în cadrul firmei și întotdeauna hotărîse în funcție de experiența trecută a persoanei intervievate. Îi plăcea să îi întrebe pe candidați despre trecutul lor și să afle cît mai multe detalii practice interesante. Derek mai luase și el interviuri, deși nu mai lucrase niciodată cu Jean. Atitudinea lui este diferită: Derek crede că trecutul e mort și numai viitorul contează. Gîndirea lui de tip conceptual îi spune că un candidat trebuie să vină cu sugestii și idei noi dacă vrea să ocupe un post.

Cu care dintre ei sînteți de acord: cu Jean, care este interesată de fapte și de experiența acumulată în timp, sau cu Derek, care pune accentul pe importanța proiectelor de viitor?

Carol și Margaret se întîlniseră în urmă cu trei luni la un club de fitness și deveniseră de atunci bune prietene. Carol aprecia gîndirea limpede și logică a lui Margaret, iar Margaret punea mare preț pe firea plăcută și caldă a lui Carol. Se întîlneau cîteodată în weekend-uri. Într-o dimineață de sîmbătă au plecat la cumpărături, cînd deodată Carol a spus: «După-amiaza asta sînt liberă, așa că o să trec pe la Jane.» Margaret a rămas uimită. O cunoștea și ea puțin pe Jane și știa că e o persoană obositoare; mai știa că prietena ei avusese o săptămînă infernală la serviciu, așa că a întrebat-o: «Dacă ești extenuată, ce rost are să treci astăzi pe la Jane?» «Jane nu are prea mulți prieteni, i-a explicat Carol, și mi-a părut tare rău cînd am aflat că s-a certat cu prietenul ei. Este așa de fericită cînd trec pe la ea, încît mă face și pe mine să mă simt bine.» Margaret nu a spus nimic, dar s-a gîndit că motivele lui Carol sînt în fond ridicole.

Carol și Margaret privesc situația din unghiuri diferite. Pentru Carol, atitudinea lui Jane față de ea este foarte importantă, iar vizita pe care i-ar fi făcut-o ar fi cimentat și mai mult prietenia lor. Simpatia lui Carol sporise cînd aflase că Jane se despărțise de prietenul ei. Pe de altă parte, Margaret crede că e mult mai important ca lucrurile să decurgă logic și rațional: Carol fiind vizibil obosită, vizita ei la Jane i se pare ilogică și fără rost.

Sînteți de acord cu felul subiectiv de a lua hotărîri al lui Carol sau cu perspectiva mai realistă a lui Margaret?

Ne aflăm în livingul familiei Jackson, într-o după-amiază de vineri. Andrew Jackson s-a întors de la lucru și a luat de curînd cina împreună cu soția lui, Barbara. Barbara i-a reamintit că mama lui este în convalescență după o mică operație și că ar fi bine să o sune. Andrew i-a promis că o va face, dar apoi a uitat.

Barbara i-a amintit de cîteva ori în timpul weekend-ului, însă Andrew a sunat-o pe mama lui abia duminică seara tîrziu, ceea ce a indispus-o pe Barbara. «Dacă aș fi fost în locul lui, se gîndea ea, i-aș fi telefonat mamei de vineri seara, ca pe urmă să pot sta liniștită.» Ar fi preferat ca Andrew să fi procedat la fel.

Andrew voia să o sune pe mama lui, dar nu înţelegea de ce era nevoie să se grăbească. Sîmbătă dimineaţa se dusese să joace tenis şi apoi îşi amintise că trebuie să repare un dulap din bucătărie. Lui Andrew nu-i place să-şi planifice lucrurile din timp, nici ca viaţa lui să fie prea strict organizată. Nu poate înţelege de ce Barbara îl bătuse la cap tot weekend-ul. Duminică seara a sunat-o totuşi pe mama lui.

Sînteţi de acord cu nevoia Barbarei de a rezolva orice treabă repede şi organizat sau cu atitudinea mai flexibilă a lui Andrew, care lasă lucrurile să-şi urmeze cursul?

Astfel de conflicte şi diferenţe de păreri există frecvent între noi, dar semnificaţia lor devine clară abia cînd le privim cu atenţie şi încercăm să le înţelegem. Dacă începem prin a recunoaşte şi a identifica diferitele caracteristici psihologice în noi înşine şi în cei din jur, vom ajunge să ne dăm seama că un comportament care la prima vedere ni se părea inconsistent şi hazardat are de fapt logica şi coerenţa lui.

Pe măsură ce cartea de faţă vă va dezvălui complexitatea personalităţii umane, veţi afla cum puteţi să vă identificaţi şi să vă puneţi în valoare propriile calităţi. Veţi căpăta încredere de sine şi veţi descoperi, chiar înăuntrul dumneavoastră, către ce anume trebuie să vă orientaţi în viaţă. Veţi înţelege de ce unele lucruri vi se par uşor de făcut, în vreme ce altele vă cer un efort mult mai mare.

Aspectele fundamentale ale personalităţii noastre

În acest subcapitol veţi afla care sînt caracteristicile de bază ale personalităţii umane. Nota distinctivă a oricărei personalităţi este dată de caracteristicile ei dominante.

Dintre toate caracteristicile pe care le deţinem, preferăm să ne folosim în mod constant de cele mai bine conturate, pe care le voi numi în continuare *predispoziţii*. Celelalte caracteristici, mai puţin dezvoltate, sînt oarecum neglijate în comparaţie cu acestea. *Predispoziţiile* definesc variatele aspecte (sau *funcţii*) pe care le îmbracă interacţia noastră cu lumea.

A prefera ceva înseamnă a-ţi plăcea un anumit lucru mai mult decît altul. A prefera înseamnă a alege. Tot aşa stau lucrurile şi cu caracteristicile personalităţii noastre. Avem patru perechi de caracteristici şi din fiecare pereche alegem una, pe care o preferăm. Aceste patru caracteristici (sau predispoziţii) vor forma *tipul* de personalitate pe care îl reprezentăm.

Cînd veţi citi mai jos despre cele patru perechi de caracteristici, veţi observa probabil că sînteţi de acord numai cu una din fiecare pereche. Urmărindu-le de-a lungul cărţii, veţi remarca treptat rolul pe care aceste caracteristici îl joacă în viaţa dumneavoastră.

Caracteristicile de bază ale personalităţii:

Extravertirea (e) şi introvertirea (i) – legate de preferinţa noastră pentru lumea exterioară, respectiv interioară.

Funcţia senzorială (S) şi cea intuitivă (I) – legate de modul în care asimilăm informaţii despre lumea înconjurătoare.

Funcţia reflexivă (R) şi cea afectivă (A) – legate de procesul prin care luăm decizii.

Funcţia judicativă (J) şi cea perceptivă (P) – legate de preferinţa noastră pentru un stil de viaţă mai organizat, respectiv mai flexibil.

Extravertirea (e) și introvertirea (i)

Extravertirea şi introvertirea descriu *atitudinea* noastră faţă de lume. În timp ce unii dintre noi preferă lumea exterioară a oamenilor şi lucrurilor, alţii preferă lumea interioară a gîndurilor şi contemplaţiei. Indiferent ce predispoziţie avem, ea reprezintă sursa noastră de energie.

Extravertiţii şi introvertiţii au nevoie de medii de viaţă diferite care să-i stimuleze şi să le transmită energie. Extravertiţii simt nevoia să comunice; ei vorbesc şi se exprimă cu uşurinţă şi sînt mai degrabă expansivi decît rezervaţi. Introvertiţii au nevoie de singurătate, de perioade în care să reflecteze şi să cîntărească lucrurile; ei sînt mai curînd rezervaţi decît expansivi.

În faţa solicitărilor lumii exterioare, extravertiţii «ies» din ei înşişi, pe cînd introvertiţii «intră» în ei înşişi. În vreme ce extravertiţii sînt sociabili şi prietenoşi, simţind nevoia să le împărtăşească şi celorlalţi ideile şi problemele lor, introvertiţii sînt mai reţinuţi şi mai detaşaţi. Au nevoie de momente de linişte, în care să nu fie tulburaţi.

Extravertiţii simt mereu nevoia să fie în contact cu oamenii, să comunice, să discute, să interacţioneze. Atenţia lor se îndreaptă spre lumea exterioară. Prezenţa introvertiţilor, acasă sau la serviciu, îi nelinişteşte, iar pasivitatea şi neputinţa acestora de a comunica îi fac să-şi piardă răbdarea.

Introvertiţii sînt cît se poate de diferiţi: ei au nevoie de singurătate pentru a analiza lucrurile cu atenţie. Acţionează mai încet decît extravertiţii, preferînd să reflecteze temeinic înainte. Sînt mai răbdători, iar atenţia le este îndreptată spre lumea interioară. Cînd au în preajmă extravertiţi, acasă sau la serviciu, se simt extenuaţi. Adesea se închid în sine, ascunzîndu-şi emoţiile. Prin urmare, din punctul de vedere al *atitudinii,* extravertitul are tendinţa de a se exterioriza, pe cînd introvertitul se interiorizează. Afirmaţiile de mai jos se referă la fiecare din cele două atitudini; gîndiţi-vă care coloană vi se potriveşte.

EXTRAVERTITUL	INTROVERTITUL
• Preferă să lucreze împreună cu alți oameni și se simte nefericit cînd e singur. Dorește compania oamenilor și în momentele de destindere.	• Îi place, din cînd în cînd, compania oamenilor, dar are nevoie și de momente de singurătate în care să citească, să mediteze sau pur și simplu să aibă liniște.
• Se simte bine într-un grup și este în general vorbăreț și prietenos. Perioadele prea lungi de singurătate pot să-l deprime.	• Preferă grupurile mici și contactele cu cîte un singur om. O companie prea numeroasă îl obosește și-l vlăguiește.
• Cere noutăți despre toată lumea; este interesat de tot ce înseamnă lume exterioară.	• Așteaptă să primească noutăți de la ceilalți. E mai interesat de lumea interioară a reflecției decît de lumea exterioară.
• Este de obicei deschis și se împrietenește ușor; cunoaște multă lume.	• Este rezervat și are uneori dificultăți de comunicare. Își face mai greu prieteni, dar se simte foarte legat de ei.
• Acumulează energie din contactele cu oamenii, dar își epuizează repede rezervele.	• Se «realimentează» din surse interioare de energie; are tendința să-și economisească energia în loc s-o cheltuiască.
• De obicei, discută deschis cu cei din jur, își exprimă sentimentele și vorbește cu plăcere la telefon.	• Cînd se află într-un grup, are nevoie de timp de gîndire înainte de a-și spune opinia. În general nu intervine în conversația celorlalți. Este posibil să nu-i placă să vorbească la telefon.
• Vorbește cu ușurință despre el însuși și își exprimă părerile	• Este mai greu de cunoscut, căci își ascunde calitățile. Com-

fără rețineri. Compania introvertiților îi produce o senzație de disconfort, întrucît îi displace tăcerea.	**pania extravertiților îi trezește un sentiment dureros.**
• Este impulsiv; întîi acționează, apoi gîndește.	**• Preferă să se gîndească bine înainte de a acționa; uneori nu acționează la momentul oportun.**
• Devine mai echilibrat dacă reușește să-și dezvolte trăsături introvertite.	**• Devine mai echilibrat dacă reușește să-și dezvolte trăsături extravertite.**

Conform statisticilor americane, 70–75% din populație aparține tipului extravertit, iar 25–30%, tipului introvertit. Ambele tipuri cuprind în egală măsură bărbați și femei. Fiind mai numeroși, extravertiții nu au în general probleme de adaptare. Introvertiții sînt în minoritate și de aceea resimt acut presiunea extravertiților de a deveni mai comunicativi și mai sociabili. Fiind în număr mai mic, ei sînt adesea considerați excentrici și nesociabili. De fapt nu ar trebui să se facă asemenea discriminări, căci și unii, și ceilalți contribuie în felul lor la dezvoltarea societății.

Extravertiții vorbesc adesea mai mult și mai tare și uneori gesticulează pentru a convinge. Introvertiții tind să vorbească mai rar și mai încet, iar mimica și gesturile lor sînt mai puțin expresive.

Extravertiții își clarifică gîndurile și ideile pe măsură ce le expun; introvertiții ajung la același rezultat în urma cugetărilor solitare.

Singurătatea îi neliniștește pe oamenii puternic extravertiți, căci comunicarea este pentru ei o necesitate. O dată ce reușesc să comunice, își pot relua, pentru o vreme, activitățile solitare. La rîndul lor, persoanele puternic introvertite își pierd orice interes, obosesc și simt nevoia să se retragă atunci cînd sînt obligate să stea vreme îndelungată în compania oamenilor. «Realimentate» de singurătate, pot redeveni sociabile.

Extravertiții și introvertiții au uneori dificultăți cînd conviețuiesc sub același acoperiș, căci fiecare tip are nevoie exact de lucrurile pe care celălalt nu i le poate oferi. Nevoia extravertiților de a vorbi despre preocupările lor îi obosește pe introvertiți; iar dacă văd că nu primesc nici un răspuns, extravertiții își dublează eforturile și vorbesc și mai mult! Pe de altă parte, ei nu înțeleg nevoia introvertiților de a avea un spațiu care să le aparțină doar lor. Ca să-și protejeze acest spațiu, introvertiții devin din ce în ce mai retrași, determinîndu-i astfel pe extravertiți să-i «invadeze» și mai mult.

Un grup oarecare de oameni cuprinde deopotrivă extravertiți și introvertiți. Noi înșine sîntem implicați în grupuri profesionale, sociale sau, pur și simplu, de prieteni. Să vedem cum se comportă extravertiții și introvertiții într-un grup.

Dacă grupul este format atît din extravertiți, cît și din introvertiți, extravertiții vor vorbi probabil primii, făcîndu-și astfel auzite opiniile. Replicile vor veni tot de la extravertiți, ceea ce-i va împiedica pe introvertiți să ia și ei cuvîntul. Extravertiții nu fac asta intenționat: ei cred că și introvertiții ar putea vorbi, dar preferă să tacă. De fapt introvertiții au nevoie de calm și liniște ca să reflecteze *înainte* de a vorbi, însă o astfel de atmosferă se instalează greu într-un grup de oameni. Introvertiții ne pot ajuta enorm cînd trebuie să luăm decizii, dar numai dacă le dăm suficient timp să analizeze problemele și le cerem sfatul abia după aceea.

Cînd întîlnim un introvertit, trebuie să fim conștienți că partea lui cea mai bună e înăuntru, inaccesibilă în comunicarea obișnuită. Introvertiții ni se dezvăluie doar cînd ajung să ne cunoască bine și să aibă încredere în noi. Acesta e un punct-cheie în înțelegerea acestui tip, la care vom reveni în capitolul «Cum ne înfățișăm celorlalți».

Cu toate acestea, toți introvertiții își dezvoltă într-o măsură mai mare sau mai mică o latură extravertită, care îi ajută să intre în contact cu ceilalți. Dacă un introvertit consideră că e important să ia cuvîntul pentru a obține ceva, de obicei o va face. El știe că se conformează astfel lumii exterioare, dar, de îndată ce-și îndeplinește scopul, se întoarce în lumea sa interioară.

În cadrul cuplurilor, predispozițiile partenerilor sînt deseori diferite, mulți fiind atrași de persoane cu o fire opusă. Extravertiții sînt fascinați de forța calmă a introvertiților și își dau seama că aceștia îi echilibrează. Introvertiții sînt atrași de firea deschisă și prietenoasă a extravertiților. Traiul împreună poate fi însă dificil, căci fiecare dintre ei are altă atitudine față de viață. Înțelegerea atitudinii partenerului e singura cale către o conviețuire mai bună.

Funcția senzorială (S) și funcția intuitivă (I)

Aceste două funcții se referă la modul în care cunoaștem lumea din jur și primim informații de la ea. Ele ne spun cum observăm oamenii, lucrurile și situațiile și cum asimilăm ceea ce citim și ceea ce ni se spune. E foarte important să înțelegem aceste două predispoziții. Deciziile noastre ulterioare și modul în care le ducem la îndeplinire depind de felul în care percepem sau observăm lucrurile. De aceea funcția senzorială și funcția intuitivă se numesc *perceptive*.

Însușirile noastre senzoriale depind de informațiile pe care ni le furnizează cele cinci simțuri – văzul, auzul, pipăitul, gustul și mirosul. Dacă aveți o funcție senzorială dezvoltată, veți pune probabil accentul pe tot ce este specific și particular; veți prefera să faceți un singur lucru o dată, veți trăi în prezent, veți ține seama de toate instrucțiunile primite; aveți înclinație spre concret și vă bazați întotdeauna pe datele reale; sînteți probabil o persoană «cu picioarele pe pămînt», care preferă realitatea posibilului și se simte atrasă de acțiune, nu de speculație.

Senzorialii sînt ancorați de regulă în realitatea cotidiană, preferă lucrurile bine determinate și măsurabile, sînt pricepuți în chestiuni practice. Își rezolvă problemele în mod sistematic, pas cu pas, dînd mare atenție aspectelor precise, concrete. Adesea absorb pur și simplu orice informație factuală, chiar dacă nu au nevoie de ea. Le place să se folosească mereu de cunoștințele acumulate și fac lucrurile metodic, concentrîndu-se asupra prezentului. Consecința este că pot fi inconștienți de urmările actelor lor.

Intuitivii sînt complet diferiți: ei absorb și percep un spectru mult mai larg și mai difuz de informații, reținînd mai curînd întregul decît componentele. Dacă aveți o funcție intuitivă dezvoltată, tindeți să neglijați faptele și instrucțiunile, abordînd orice activitate într-o manieră personală. Cîteodată sînteți «cu capul în nori», mai interesat de idei și posibilități decît de realitățile cotidiene, și tindeți să vă concentrați asupra viitorului. Vă place mai degrabă să dobîndiți cunoștințe noi decît să vă folosiți de cele deja acumulate.

Intuitivii tind să trăiască în viitor, descoperind permanent noi posibilități și căi de a schimba și a îmbunătăți lucrurile. Simt imediat ce îmbunătățiri s-ar putea aduce unei situații date și le place să-și imagineze cum ar trebui procedat. Uneori sînt complet rupți de realitățile cotidiene și uită, de pildă, unde își lasă cheile, abonamentul de autobuz ori portmoneul. Au o privire de ansamblu, neatentă la detalii, dar pot surprinde tipare ascunse și relații subtile între oameni sau lucruri. Se entuziasmează în fața oricărui proiect nou, în care se grăbesc să se implice, și lucrează bazîndu-se adesea pe fler.

Nu asimilează informații la întîmplare, căci pentru ei totul se leagă și este investit cu sens.

Aveți mai jos cîteva afirmații referitoare la funcția senzorială și la funcția intuitivă, care ne arată cum *percepem* lumea din jurul nostru. Una dintre ele este funcția dumneavoastră dominantă. Determinați care!

Senzorialul	**Intuitivul**
• Realist, cu simț practic, rezonabil.	• Are imaginație, e înclinat spre reflecție.
• Se conformează instrucțiunilor; atent la detalii.	• Uneori nu se conformează instrucțiunilor; acționează pe neașteptate; nu e atent la detalii.
• Ia lucrurile așa cum sînt; face uz de metode deja verificate.	• Inventiv; îi plac schimbările și varietatea.
• Dă mare importanță trecutului; crede că orice decizie trebuie să se bazeze pe experiența trecută.	• Dă mare importanță viitorului și crede că deciziile trebuie luate în funcție de posibilitățile ulterioare.
• Se implică în tot ce se întîmplă *acum* și este «cu picioarele pe pămînt»; știe să se bucure de clipa prezentă.	• Poate părea absent, căci nu e interesat de ce se întîmplă *acum*, ci de ceea ce *s-ar putea* întîmpla; are «capul în nori».
• Crede că datele concrete sînt importante și trebuie exploatate; în general, domeniul posibilului nu-l interesează.	• Interesat mai ales de idei și de posibilități; se întîmplă să neglijeze date concrete importante.
• Are tot timpul ceva de făcut și asta îl relaxează.	• Are tot timpul în minte idei și proiecte.
• Esențial pentru el este să se simtă util.	• Esențial pentru el este să creeze.
• Observă detaliile, dar uneori nu are perspectiva întregului.	• Vede mai curînd întregul decît detaliile și poate să nu aibă simț de observație.
• Adesea, îi consideră pe intuitivi cam inconsecvenți, lipsiți de simț practic și nerealiști.	• Adesea, îi consideră pe senzoriali cam plicticoși și incapabili să priceapă o idee.
• Are nevoie să-și dezvolte trăsături intuitive pentru a-și găsi echilibrul.	• Are nevoie să-și dezvolte trăsături senzoriale pentru a-și găsi echilibrul.

Conform statisticilor americane, 75% din populație aparține tipului senzorial și 25% celui intuitiv. Cele două tipuri se regăsesc în egală măsură la femei și la bărbați. Fiind mai numeroși, senzorialii sînt mai adaptați la lumea din jur. Ca și introvertiții, intuitivii sînt în minoritate și simt adesea că se află în afara societății.

Neînțelegerile ce se nasc între oameni sînt cauzate de diferențele din interiorul celor patru perechi de predispoziții, dar diferențele de percepție a lucrurilor dintre senzoriali și intuitivi stîrnesc, probabil, cele mai mari frustrări și conflicte. Întrucît senzorialii percep realitatea cu ajutorul simțurilor, ei trebuie să vadă, să atingă, să guste sau să miroasă un lucru, altfel totul li se pare ireal. Intuitivii, în schimb, nu au nevoie de lucruri concrete – preferă să și le imagineze; ei jonglează mental cu idei și concepte, stabilind legături între lucruri. Cînd un senzorial și un intuitiv fac schimb de informații, nici unul nu înțelege prea bine ce spune celălalt.

Senzorialilor li se pare că intuitivii sînt neglijenți, ba chiar iresponsabili în privința verificării datelor și detaliilor; intuitivii, la rîndul lor, cred că senzorialii sînt lipsiți de imaginație și incapabili să vadă în perspectivă. Dacă un senzorial primește indicații de la un intuitiv, el va descoperi că nu i s-au dat toate informațiile de care avea nevoie. Intuitivul spune ceva vag, de pildă: «E spre capătul coridorului, cum treci de chestia aia rotundă, undeva pe stînga.» Un senzorial ar da informații mai detaliate, cum ar fi: «Cînd ieși din lift la etajul doi, o iei pe coridor la dreapta, treci de biroul asistentei care e sub arcada rotundă și la a treia ușă pe stînga o să găsești cabinetul doctorului Smith.»

Un intuitiv are mai multe șanse să înțeleagă indicațiile altui intuitiv. Intuitivii vorbesc între ei fără să termine propozițiile și totuși se înțeleg foarte bine. Cum reușesc – e un mister pentru senzorialul dornic de detalii.

Cunosc o familie în care soțul e senzorial, iar soția intuitivă. Locuiesc într-o casă mare și adesea trebuie să-și reamintească unul altuia unde se află cîte un lucru. El, ca orice senzorial, spune: «E pe raftul din dreapta, în corpul din stînga al dulapului galben de la etajul doi.» Ea intră în panică – prea multe informaţii îl zăpăcesc pe un intuitiv –, însă, în orice caz, ar fi preferat să i se spună: «Este la etajul doi, în dulapul galben, corpul din stînga, raftul din dreapta.» Senzorialul începe cu o informaţie specifică (poziţia exactă a obiectului) şi continuă cu una generală (la etajul doi), în timp ce intuitivul merge de la general (etajul doi) spre specific (poziţia obiectului).

Senzorialii fac faţă mult mai uşor aspectelor practice ale existenţei. Le place de obicei să meşterească prin casă şi rezolvă micile probleme de zi cu zi fără efort. Intuitivii se descurcă mai greu în viaţa practică. Totuşi, pentru că trăim într-o lume concretă şi practică, trebuie să se adapteze şi ei. Unii reuşesc destul de bine, dar cei mai mulţi sînt ineficienţi; însărcinările zilnice le iau mult timp, îi obosesc şi îi secătuiesc de puteri.

Cîteodată, intuitivii se întreabă de ce se simt extenuaţi deşi nu au făcut mare lucru. Răspunsul este că au consumat prea multă energie încercînd să facă faţă detaliilor practice ale vieţii; faptul că trebuie să organizeze şi să ţină o casă, să călătorească, să conducă, să gătească, să meargă la cumpărături, să coasă, să-şi amintească unde au pus cheile şi să ajungă unde trebuie fără să întîrzie, toate acestea îi aduc la capătul puterilor. Cînd primesc însărcinări mai complexe, îi îngrijorează gîndul că nu le-au reţinut bine. În asemenea cazuri, se văd nevoiţi să apeleze la funcţia lor senzorială mai puţin dezvoltată. Şi pe senzoriali îi obosesc asemenea situaţii, dar în mai mică măsură, căci beneficiază de latura lor cea mai dezvoltată. Ei ştiu să se bucure din plin de plăcerile fizice ale vieţii pentru că au simţurile treze în orice clipă. Intuitivii sînt atraşi de clipa ce va veni, ratînd adesea bucuriile prezentului.

În conversaţie, senzorialii fac adesea aluzie la realităţi din trecut, dar fără să le lege neapărat de viitor. Pentru intuitivi, trecutul este trecut; îl menţionează doar în măsura în care este relevant pentru viitor.

Să observăm că ambele funcţii perceptive sînt importante, depinzînd de informaţia care ne interesează. Cînd luăm o hotărîre, e bine să cerem şi părerea unei persoane de tip opus, căci aceasta ne-ar putea oferi un gen de informaţii la care nici nu ne-am gîndit. Percepţia noastră devine astfel mai echilibrată, punîndu-ne la dispoziţie date mai multe şi mai precise pe baza cărora să decidem.

Uneori oamenii cred că ar trebui să se situeze *între* cele două tipuri, dar o asemenea poziţie de echilibru nu este de dorit. Cînd sîntem conştienţi de funcţia noastră dominantă, ne ştim mecanismele psihologice şi ne putem folosi de ele în viaţă. Dacă sîntem pe teren neutru – la mijloc –, nu ne vom putea identifica nici punctele forte, nici predispoziţiile; prin urmare, nu vom şti cum anume «funcţionăm».

Dacă simţiţi că vă aflaţi undeva la mijloc, e posibil să aveţi dificultăţi în viaţă. Se întîmplă ca din anumite motive să nu ne fi dezvoltat nici una din predispoziţiile noastre naturale, iar unul dintre motive este reprimarea acestor predispoziţii în copilărie. Se poate ca nici în viaţa adultă funcţia noastră dominantă să nu se fi dezvoltat. Chiar dacă procesul e mai lent, nu e niciodată prea tîrziu să acţionăm în acest sens, regăsindu-ne sinele adevărat. Pe măsură ce veţi citi mai departe, vă veţi lămuri cum trebuie să procedaţi.

Funcţia reflexivă (R) şi funcţia afectivă (A)

Aceste două funcţii, numite *judicative*, se referă la modul în care luăm decizii şi la procesul prin care ajungem la concluzii şi judecăţi asupra lucrurilor.

Ca să luăm o hotărîre, trebuie mai întîi să primim informaţii folosindu-ne de una din funcţiile noastre perceptive – senzorială sau intuitivă –, despre care am vorbit. Abia după ce am dobîndit informaţii pe calea care ne este proprie (senzorială sau intuitivă) putem decide în funcţie de ceea ce am asimilat. Nu putem lua hotărîri dacă nu am asimilat informaţii şi trebuie să înţelegem că oamenii decid nu numai în moduri diferite (reflexiv sau afectiv), ci şi plecînd de la informaţii diferite (senzoriale sau intuitive).

Aşa cum percepem în moduri diferite, luăm decizii în moduri diferite, şi anume folosind funcţia noastră preferată, reflexivă sau afectivă.

Funcţia reflexivă face apel la raţiune şi la logică şi se caracterizează prin fermitate, detaşare şi obiectivitate. Oamenii care preferă această funcţie privesc de obicei lucrurile din afară şi tind să nu se implice personal. Nu arată ce simt – chiar dacă au sentimente foarte puternice – şi cel mai adesea dau dovadă de obiectivitate. Sînt buni analişti, sînt neclintiţi în hotărîrile lor şi nu se lasă dominaţi de emoţii.

Funcţia afectivă pune în schimb accentul pe armonia din relaţiile interumane, ţine seama de nevoile oamenilor şi de împrejurări, de sentimente individuale şi de loialitate. Tipul afectiv participă la trăirile celorlalţi şi ia hotărîri în funcţie de influenţa, bună sau rea, a hotărîrilor lui asupra oamenilor. Cînd se gîndeşte să întreprindă ceva, afectivul îşi pune problema efectelor acelui lucru asupra celorlalţi.

Reflexivul crede în cinste şi în dreptate, iar în absenţa lor se simte ultragiat şi protestează vehement. La nevoie, îşi expune deciziile metodic şi detaşat. Pentru că pune mare preţ pe standarde şi pe principii, de obicei ignoră circumstanţele atenuante.

Tipul afectiv ia hotărîri într-o manieră mai personală şi mai subiectivă, iar nevoile oamenilor şi împrejurările dificile din viaţa lor îl mişcă profund. Afectivii îşi exteriorizează cu uşurinţă sentimentele şi îşi exprimă fără reţineri simpatiile. Spre deosebire de reflexivi, se simt personal implicaţi în majoritatea deciziilor pe care le iau şi sînt gata să facă orice ca să mulţumească un om.

REFLEXIVUL	**AFECTIVUL**
• Ia decizii sub influenţa raţiunii; este impersonal şi obiectiv cînd alege.	• Ia decizii sub influenţa sentimentelor; ţine cont de valorile subiective şi personale cînd alege.
• Priveşte lucrurile din unghi logic şi raţional.	• Priveşte lucrurile din unghiul nevoilor umane; crede că acestea trebuie să primeze întotdeauna.
• Bun analist, are principii ferme.	• Simpatia şi armonia între oameni sînt pentru el esenţiale.
• Reacţionează emoţional la fel ca un afectiv, dar pentru că nu se exteriorizează mulţi îl cred insensibil.	• Îşi exteriorizează sentimentele.
• E devotat firmei sau companiei în cadrul căreia lucrează; este capabil să facă faţă oricărei situaţii fără să se implice emoţional.	• Este devotat şefului şi colegilor de serviciu; se simte implicat în majoritatea situaţiilor şi încearcă să menţină armonia în relaţiile umane.
• În majoritatea cazurilor, rămîne ferm pe poziţie.	• În majoritatea cazurilor, se lasă convins de doleanţele oamenilor.
• Crede de obicei că afectivii sînt confuzi şi ilogici.	• Crede de obicei că reflexivii sînt calculaţi şi fără inimă.
• I-ar fi de folos să ţină seama de sentimentele celorlalţi şi de latura umană a diverselor situaţii.	• I-ar fi de folos să facă apel la raţiune şi logică; e bine să ceară părerea unui reflexiv cînd trebuie să ia o decizie importantă.

Pe reflexivi şi afectivi îi desparte nu atît incapacitatea de a se înţelege unii pe alţii, cît neputinţa de a cădea de acord.

Cînd reflexivii află de greutăţile cuiva, ridică din umeri şi zic «Ei şi? O să treacă», în vreme ce afectivii privesc compătimitor şi spun «Săracul de el!». Reflexivii nu sînt totuşi lipsiţi de sentimente, chiar dacă nu li se citeşte în ochi compasiunea, aşa cum se întîmplă cu afectivii.

Se pare că predispoziţia pentru judecăţi reflexive şi cea pentru judecăţi afective sînt la fel de frecvente. Totuşi bărbaţii se deosebesc de această dată de femei: 65% dintre ei aparţin tipului reflexiv, faţă de 35% dintre femei. Această diferenţă de număr a generat în societatea noastră credinţa că, prin natura lor, bărbaţii sînt mai raţionali, iar femeile mai sentimentale.

O situaţie tipică e aceea în care bărbatul reflexiv îi spune femeii afective: «Fii şi tu logică măcar o dată!», iar femeia îi răspunde: «Pune şi tu un pic de inimă!». Schimbul acesta de replici e tipic tocmai pentru că există mai mulţi bărbaţi reflexivi şi mai multe femei afective. Cînd rolurile se inversează, ceea ce se întîmplă destul de rar, tradiţia noastră culturală este bulversată. «Bărbatul viitorului mileniu», despre care se crede că va avea un comportament predominant afectiv, nu pare prea uşor de acceptat, aşa cum nu e acceptată nici femeia reflexivă.

Reflexivii – bărbaţi sau femei – nu-i prea menajează pe oameni şi spun lucrurilor pe nume, cu riscul de a se dovedi lipsiţi de tact. Nu ţin neapărat să placă, aşa că nu fac nimic în acest sens. Afectivii, în schimb, evită din răsputeri să spună celor din jur lucruri neplăcute şi, cu tactul care-i caracterizează, preferă uneori să le ascundă adevărul. Vor să fie simpatizaţi şi mulţi dintre ei caută prilejuri în care să-şi manifeste însuşirile afective, bucurîndu-se astfel de căldura şi aprobarea oamenilor.

De exemplu, un reflexiv nu se va simţi stînjenit să anunţe pe cineva că e concediat, chiar dacă nu e încîntat s-o facă. În schimb, unui afectiv îi va displăcea profund o asemenea însărcinare şi va găsi, probabil, o persoană care s-o preia. Cînd afectivii sînt totuşi obligaţi să anunţe o concediere, ei vor suferi împreună cu cel în cauză.

Reflexivii şi afectivii pot mai uşor convieţui şi lucra împreună dacă îşi împărtăşesc unii altora punctul propriu de vedere. Reflexivii înţeleg atunci că şi afectivii sînt sensibili la logică, iar aceştia văd că şi reflexivii au sentimente profunde, chiar dacă le maschează. Cînd reflexivii acceptă să ia în considerare dorinţele şi sentimentele oamenilor, iar afectivii acceptă să ţină cont de consecinţele logice ale unei decizii, şansa ca cele două tipuri să se înţeleagă sporeşte.

Atitudinea judicativă (J) şi atitudinea perceptivă (P)

Această nouă pereche de predispoziţii descrie altă latură a atitudinii noastre faţă de viaţă, exprimînd tendinţa de a folosi cu precădere o funcţie perceptivă – senzorială ori intuitivă – sau una judicativă, reflexivă ori afectivă.

Vă petreceţi cea mai mare parte a timpului acumulînd informaţii şi observînd lumea din jur sau luînd hotărîri şi judecînd lucrurile? Celor care preferă atitudinea judicativă le place să aibă o viaţă organizată şi planificată. În general, iau decizii cu uşurinţă şi le pun în aplicare ad litteram. Dimineaţa vor să ştie ce au de făcut de-a lungul zilei, iar schimbările de program îi scot din ritm şi îi irită. Le place să aibă mereu un scop în viaţă şi se adaptează greu situaţiilor neprevăzute.

Cei care preferă atitudinea perceptivă sînt mai relaxaţi şi nu au o viaţă prea organizată, iar deciziile le iau pe moment. Uneori îşi amînă hotărîrile pînă în ultima clipă pentru a strînge cît mai multe informații și a vedea «cum stau lucrurile», ceea ce l-ar înspăimîna pe un judicativ! Dimineața se bucură de noua zi și de surprizele cu care aceasta îi întîmpină. Dacă se întîmplă ceva neprevăzut sau lucrurile s-au modificat între timp, perceptivii se adaptează foarte ușor, lăsîndu-se «luați de val» fără să-și facă probleme.

Cele două atitudini, judicativă și perceptivă, reprezintă stiluri de viață opuse. Tipul judicativ, organizat din fire, își planifică treburile, se pregătește temeinic și își duce la bun sfîrșit proiectele. Își petrece timpul în mod constructiv și creator, fără să-l irosească. Adesea, judicativii se simt presați de timp, căci orice lucru, fie el pregătirea mesei sau scrierea unei disertații, reprezintă pentru ei un proiect care trebuie încheiat. Tot ce rămîne neterminat le «stă pe cap» judicativilor, nemulțumindu-i.

Mai puțin organizați și mai flexibili, perceptivii nu își fac planuri bine definite și adesea le modifică pe parcurs. În general nu se pregătesc, ci preferă să rezolve lucrurile din mers. Nu se prea simt presați de timp, căci sînt interesați nu atît să încheie un proiect, cît să adune cît mai multe informații. În consecință, vor urmări mai multe lucruri deodată, spre deosebire de judicativi care preferă să-și rezolve treburile pe rînd. Perceptivilor le place să trăiască viața așa cum este, fiind mai puțin preocupați să realizeze ceva. În timp ce judicativii sînt neliniștiți cînd lasă ceva neterminat, perceptivii sînt, din contra, neliniștiți cînd termină ceva, pentru că nu suportă lucrurile definitive și imuabile.

Conform acelorași statistici americane, judicativii și perceptivii reprezintă 55%, respectiv 45% din populație, procentele incluzînd un număr egal de bărbați și femei.

JUDICATIVUL	**PERCEPTIVUL**
• Preferă să ducă lucrurile la bun sfîrșit.	• Preferă să lase lucrurile să decurgă firesc, o dată cu fluxul vieții.
• Își fixează termene-limită și le respectă; se conformează programului stabilit.	• Termenele-limită nu-i folosesc decît ca să-și amintească ce-ar trebui făcut; aduce frecvent schimbări programului inițial.
• Are un sentiment de ușurare după ce s-a luat o decizie, căci poate trece la treabă.	• Amînă deseori luarea unei decizii pentru a strînge cît mai multe informații; are un sentiment de disconfort cînd s-a luat o hotărîre definitivă.
• Lucrează mult și face lucrurile temeinic; se pregătește serios pentru orice însărcinare și lasă lucrurile în ordine cînd a terminat; de obicei nu se poate relaxa cîtă vreme are ceva de făcut.	• Nu se ferește de muncă, dar preferă să lucreze cînd are dispoziția necesară; nu-i place să se pegătească din timp și nici să lase lucrurile în ordine. E gata să se relaxeze sau să se distreze chiar dacă mai are treburi de făcut.
• Își planifică și își structurează viața, așteptîndu-se ca și cei din jur să procedeze astfel; schimbările îl derutează.	• E mai flexibil și refuză programele fixe; se adaptează cu ușurință la orice schimbare.
• Adesea, se simte presat de timp și vrea să încheie ce a început.	• Consideră că are timp berechet; preferă să stea și să vadă ce se mai întîmplă.
• Îi consideră pe perceptivi nehotărîți, versatili și lipsiți de țel.	• Îi consideră pe judicativi mărginiți, încăpățînați și rigizi.
• Ar avea de cîștigat dacă ar fi mai receptiv la nou și mai flexibil.	• Ar avea de cîștigat dacă s-ar strădui să fie mai organizat și mai ordonat.

Judicativii și perceptivii sînt atrași unii de ceilalți și în același timp s-ar strînge de gît! Fiind lipsiți de spontaneitate și avînd o viață mult prea planificată, judicativii apreciază compania perceptivilor, mereu amuzanți și naturali; la rîndul lor, perceptivii beneficiază de spiritul organizatoric al judicativilor. Pe aceasta se și întemeiază relațiile dintre ei, la care perceptivul va contribui prin adaptabilitate şi bună dispoziţie, iar judicativul, prin felul eficient în care pune ordine în viaţa amîndurora.

Cînd a aflat că soţul ei urma să aibă o deplasare în week-end, Anna, aparţinînd tipului judicativ, a planificat să-şi viziteze două prietene (ambele aparţinînd tipului perceptiv). A insistat să fixeze cu fiecare momentul cînd se vor vedea, întrucît voia să-şi noteze totul în agendă, dar amîndouă perceptivele ezitau să facă promisiuni – una spunînd că «nu ştie precis» ce va face în week-end, cealaltă că «or să mai vorbească pînă atunci». Anna a devenit nerăbdătoare, căci pierduse nu ştiu cît timp la telefon ca să-şi asculte prietenele întorcînd problema pe toate feţele. Pentru că judicativii tind să ia repede decizii, ea s-a indispus văzînd cît de nehotărîte şi dezorientate erau cele două, care n-au reuşit pînă la urmă să ajungă la nici o concluzie – lucru ce îl nelinişteşte profund pe tipul judicativ.

Cînd au un program foarte strict la serviciu, perceptivilor li se pare că nu mai pot fi deschişi şi flexibili decît după-masa, în familie, şi în week-end. La serviciu par să împrumute ceva din trăsăturile judicativilor, dar o dată ajunşi acasă devin ei înşişi – mai relaxaţi, mai sociabili şi mai spontani.

Bryony (o judicativă) abia se mutase în acelaşi apartament cu prietenul ei Alan (un perceptiv), că a şi început să-şi noteze în agendă ce aveau de făcut săptămîna viitoare, luna viitoare, ba chiar şi anul viitor. Asta întrecea orice măsură pentru Alan, căruia şi la serviciu i se cereau termene stricte şi organizare, dar care în week-end nu-şi făcea nici un plan pînă nu se trezea, iar uneori nici măcar după. Cu cît Bryony insista asupra programului, cu atît el devenea mai reticent. Voia să-i rămînă cît mai multe variante posibile în timpul liber, căci pentru un perceptiv e important să aibă de unde alege.

Pînă la urmă, Alan a început să se enerveze, iar Bryony s-a simţit înşelată în aşteptările ei. Au căzut de acord că personalităţile lor puternice – perceptivă, respectiv judicativă – îi împiedică să convieţuiască şi că ar fi mai bine să se despartă. Înţelegîndu-şi reciproc atitudinea, au reuşit să rămînă în relaţii amicale.

Judicativii au tendinţa de a refuza alte informaţii o dată ce au luat o hotărîre. Uneori greşesc procedînd aşa, căci informaţiile respective se pot dovedi vitale. Perceptivii, pe de altă parte, continuă adesea să acumuleze informaţii cărora nu le dau pînă la urmă nici o întrebuinţare.

Cum ne cunoaştem tipul

Să rezumăm ce am aflat în acest capitol despre noi înşine şi cei din jur.

Extravertirea (e) şi introvertirea (i) ne spun ce *atitudine* sau *orientare* avem faţă de lume: în primul caz sîntem orientaţi spre exterior, în al doilea spre interior.

Funcţia **senzorială (S)** şi cea **intuitivă (I)** ne spun cum *percepem* lumea înconjurătoare. Percepţia este unul din modurile în care *funcţionăm* şi de aceea vorbim de *funcţii perceptive.*

Funcţia **reflexivă (R)** şi cea **afectivă (A)** ne spun cum ajungem la judecăţi referitoare la percepţiile noastre. A judeca este celălalt mod în care funcţionăm şi de aceea vorbim de *funcţii judicative.*

Atitudinea **judicativă (J)** şi cea **perceptivă (P)** ne spun cum funcţionăm mai bine – emiţînd judecăţi sau, pur şi simplu, percepînd lucrurile. E vorba şi în acest caz de *atitudini* faţă de lume.

Ne cunoaştem *tipul* în clipa în care am determinat care din aceste predispoziţii e mai puternică în cazul nostru. Dacă, de pildă, sîntem extravertiţi mai degrabă decît introvertiţi, senzoriali mai degrabă decît intuitivi, reflexivi mai degrabă decît afectivi şi judicativi mai degrabă decît perceptivi, atunci tipul nostru este extravertit–senzorial–reflexiv–judicativ (eSRJ). Dacă sîntem introvertiţi, intuitivi, afectivi şi perceptivi, aparţinem tipului iIAP.

Dar cel mai bine vom înţelege tipurile observîndu-le comportamentul într-o situaţie concretă. Să ne imaginăm opt prieteni în jurul unei mese de restaurant, în momentul în care chelneriţa le aduce desertul – o prăjitură cu vişine.

Presupunînd că nu a epuizat deja subiectele care-l interesau, ***extravertitul*** *va vorbi neapărat despre prăjitură, ca şi despre multe altele (cu gura plină dacă este un perceptiv, după ce a înghiţit dacă este un judicativ).*

Introvertitul *va mînca în linişte dacă este intuitiv–reflexiv sau dacă tocmai a terminat altă discuţie. Dacă e senzorial–reflexiv şi n-a ieşit de mult din casă, s-ar putea să vorbească, dar nu despre aceleaşi lucruri ca extravertitul.*

Senzorialul *va observa că prăjitura e* cu vişine *şi îi va savura gustul. Senzorialul extravertit va face şi remarci asupra gustului, chiar dacă sînt perfect banale. Un senzorial–judicativ poate mînca întîi pandişpanul şi pe urmă vişinele, dar este mai probabil să le mănînce totuşi «cum se cuvine», adică împreună. Un senzorial–perceptiv nu va ezita să mănînce mai întîi vişinele dacă îi plac foarte mult.*

Intuitivul *s-ar putea să nu bage de seamă că are în faţă o prăjitură cu vişine, dar se va gîndi în mod sigur ce prăjitură va avea la desertul de mîine şi în acelaşi timp va ghici, după atmosfera din jur, că ceilalţi savurează ceea ce mestecă.*

Reflexivul *va reflecta la prăjitura cu vişine. Dacă este un senzorial–reflexiv, va identifica reţeta şi se va gîndi ce alte reţete s-ar mai putea folosi. Intuitivul–reflexiv se va gîndi la complet altceva, cum ar fi posibilitatea să facă*

indigestie sau să se îngraşe. Dacă a auzit vreunul din comentariile extravertiţilor, introvertitul intuitiv–reflexiv–judicativ va sta puţin pe gînduri şi va spune ceva de genul: «Pe oameni n-ar trebui să-i preocupe atîta mîncarea – în viaţă sînt lucruri mai importante!»

Afectivul *va resimţi fie plăcere, fie dezgust şi va fi convins că toţi cei din jur simt acelaşi lucru. Dacă cineva îi va arăta limpede că nutreşte un sentiment opus, se va nelinişti la culme. Afectivul–judicativ va încerca să identifice şi apoi să elimine elementul care tulbură armonia grupului, iar dacă este, pe deasupra, extravertit, îi va cere chelneriţei să propună alt desert. Extravertitul afectiv–judicativ va merge pînă acolo încît să-i întrebe pe nemulţumiţi: «Cine vrea pandişpanul şi cine vrea vişinele?» şi se va oferi să facă schimbările necesare (indiferent de ceea ce preferă* el însuşi*), pentru ca toţi să aibă ce le place şi să se instaleze pacea.*

Judicativul *va dori să le arate tuturor cum se mănîncă firesc şi civilizat o prăjitură cu vişine.*

Perceptivul *va mînca prăjitura* cu plăcere *şi va aduna firimiturile cu degetele umezite. Şi toţi se vor simţi cît se poate de bine...*

Probabil că v-aţi făcut deja o imagine asupra tipului pe care îl reprezentaţi. În continuare, vom trece în revistă tipurile generate de cele opt predispoziţii.

Profilurile celor 16 tipuri de personalitate

Înainte de a prezenta profilurile celor 16 tipuri de personalitate, să ne aducem aminte ce caracteristici ne aşteptăm să găsim la fiecare tip. Aceste caracteristici sînt suficient de evidente ca să le putem recunoaște atît în noi înșine, cît și la cei din jur:

Extravertitul (e) – persoană mai deschisă, care vorbește cu ușurință și acceptă cu plăcere să colaboreze și să comunice cu ceilalți.

Introvertitul (i) – persoană mai rezervată, care vorbește mai puțin și are nevoie de mai multă singurătate.

Senzorialul (S) – trăiește în prezent, acordă mare importanță faptelor și este priceput în chestiuni practice; îi plac lucrurile bine definite și măsurabile.

Intuitivul (I) – creativ și orientat spre viitor; preferă să imagineze mereu alte posibilități și se străduiește să îmbunătățească lucrurile.

Reflexivul (R) – ia decizii folosindu-se de logică și analiză; apelează mai degrabă la rațiune decît la sentimente.

Afectivul (A) – interesat de oameni și de nevoile lor; apelează mai degrabă la sentimente decît la rațiune.

Judicativul (J) – este organizat și își îndreaptă eforturile spre definitivarea proiectelor.

Perceptivul (P) – flexibil, deschis schimbărilor și noului în general.

Aceste scurte descrieri ne permit să ne facem o imagine sumară asupra fiecărui tip de personalitate. O persoană de tip eSRJ, de pildă, este sociabilă, acordă importanță faptelor reale, face uz de logică și este bine organizată. Un iIAP este reținut, creativ, dă multă atenție problemelor oamenilor și este flexibil. Fiecare tip are anumite trăsături care îl particularizează. După ce veți citi mai jos despre tipul dumneavoastră, citiți și despre tipul care vi se opune, pentru ca astfel să puteți clarifica anumite lucruri aparent dificile.

Altă chestiune ar fi frecvența de apariție a fiecărui tip în masa populației. Extravertiții senzoriali, de pildă, trăiesc

și lucrează împreună cu nenumărate persoane avînd aceleași caracteristici, pe cînd introvertiții intuitivi au mai puține șanse să vină în contact cu oameni de același tip, ceea ce le produce adesea un sentiment de izolare.

I. Tipul eIAJ extravertit–Intuitiv–Afectiv–Judicativ

deschis • creativ • interesat de oameni • organizat

Felul cald și protector în care se poartă cu oamenii, ca și siguranța cu care oferă soluții și organizează lucrurile îi transformă pe cei aparținînd tipului eIAJ în veritabili lideri. Dacă un eIAJ crede în ceva, el va ști să transmită entuziasmul său celorlalți, iar capacitatea de a vorbi coerent și convingător îi va face pe oameni să reacționeze pozitiv la ideile lui. La rîndul lor, eIAJ reacționează cu promptitudine la problemele celorlalți, ceea ce le sporește popularitatea.

Aceste calități determină de multe ori succesul profesional, eIAJ fiind antrenați în slujbe care implică un contact direct cu oamenii. Ei sînt atrași de radio, televiziune și alte instituții mass-media și sînt foarte buni agenți de vînzări, căci se implică personal în tranzacții. Dacă ajung profesori, sînt simpatizați deopotrivă de colegi și elevi. Sînt buni psihoterapeuți. Se simt atrași de problemele religioase și spirituale și fac adesea parte din grupuri de această natură. Partea administrativă a oricărei slujbe îi irită, iar detaliile practice pur și simplu îi demoralizează. Din acest motiv, contabilitatea, asigurările sau domeniul bancar nu îi atrag.

Un eIAJ are întotdeauna o viață plină, căci se implică pînă la capăt în bucuriile și necazurile celor din jur și în diferite proiecte, riscînd să aibă o existență agitată. Cauza acestui lucru poate fi timpul insuficient pe care îl alocă fiecărui proiect. Un eIAJ invită pe toată lumea la el acasă, își primește oaspeții cu brațele deschise și le oferă o masă bună. Telefonul îi sună încontinuu, iar nota de plată este probabil pe măsură.

Persoanele de tip eIAJ se simt cel mai bine în compania altor oameni. Cum singurătatea îndelungată le deprimă, se vor grăbi să-și programeze cît mai multe întîlniri. Tipul acesta e cît se poate de sociabil. Conflictele și lipsa armoniei la serviciu sau acasă îl supără, și de aceea va face tot ce îi stă în putință pentru a le evita. Rareori îi vorbește de rău pe ceilalți.

Cu asemenea calități excepționale în ceea ce privește relațiile interumane, eIAJ vor atrage oamenii în mod firesc. Asta înseamnă că vor fi întotdeauna înconjurați de lume, dar și că vor trebui să asculte problemele tuturor. Funcția lor afectivă puternică îi va face să se identifice cu aceste probleme și să și le însușească. Adesea, un eIAJ se poate epuiza din punct de vedere emoțional, preluînd grijile celorlalți. Deși în acel moment va avea nevoie de refacere, este posibil ca sentimentul puternic al dăruirii de sine să nu i-o îngăduie.

Oricare dintre tipurile psihologice poate fi afectat de necunoașterea caracteristicilor contrare. Tipul eIAJ trebuie să se asigure că nu se precipită, că deține datele reale ale oricărei probleme, că privește orice situație în mod logic și că ia în considerare orice informație nouă înainte de a lua o decizie.

În jur de 4% din întreaga populație sînt persoane eIAJ și, cum ocupațiile lor diferă, nu prea există șanse ca mulți să lucreze în același loc. Numărul femeilor aparținînd acestui tip este mai mare decît al bărbaților.

II. Tipul iIAJ
introvertit–Intuitiv–Afectiv–Judicativ

rezervat • creativ • interesat de oameni • organizat

Sentimentele persoanelor aparținînd acestui tip sînt foarte puternice; iIAJ se implică în problemele celor din jur și

vor neapărat să contribuie la dezvoltarea lor psihologică; adesea, servesc drept model oamenilor.

Totuși nu mulți beneficiază de calitățile tipului iIAJ, căci el nu-și dezvăluie sentimentele decît apropiaților, în care poate avea încredere. De obicei, oamenilor li se pare că iIAJ sînt persoane plăcute, dar cam reci. În realitate, ei nu sînt reci deloc; dimpotrivă, sînt stăpîniți de sentimente puternice, însă pe cele mai adînci și mai complexe nu le pot exprima și împărtăși celorlalți. Cîte un extravertit intuitiv mai perspicace poate percepe instinctiv această bogată viață interioară, ajutîndu-l pe tipul iIAJ s-o aducă la lumină, spre binele celor din jur.

Te poți bizui întotdeauna pe un iIAJ, căci își îndeplinește obligațiile cu promptitudine, este punctual la întîlniri și se ține de cuvînt. La serviciu respectă termenele de lucru – nu-i place să facă nimic în grabă, în ultima clipă. Detestă să-și încalce promisiunile și încearcă din răsputeri să evite acest lucru. E conștiincios și perseverent și uneori dorința lui de a duce orice la bun sfîrșit intră în conflict cu nevoia de a reflecta, de a imagina și de a visa.

Adesea, un iIAJ are premoniții cu totul speciale, care de obicei se adeveresc. E greu de explicat cum și de ce au reprezentanții acestui tip astfel de premoniții, cert este că mulți posedă calități extrasenzoriale. Un iIAJ e capabil să treacă rapid în revistă nenumărate posibilități și adesea resimte acut atît criticile ce i se aduc, cît și prezența stărilor conflictuale, de care încearcă să se ferească.

Persoanele de tip iIAJ au nevoie de slujbe în care să-și folosească talentul de a scoate la suprafață tot ce este mai bun în ceilalți. În general, se simt bine în învățămînt sau în alte profesiuni care implică grija față de oameni, iar elevii lor știu că vor fi sprijiniți și încurajați să-și împlinească potențialul. Este foarte probabil ca iIAJ să fi fost ei înșiși studenți străluciți, capabili de o carieră universitară. Sînt interesați, de asemenea, de artele plastice și de muzică. Ceea ce îi fascinează însă cu adevărat este natura umană, așa că se vor îndrepta adesea către psihiatrie sau psihologie. Se simt totodată atrași de religie și spiritualitate, ceea ce îi poate determina să-și aleagă o carieră în acest domeniu.

Mulți iIAJ sînt scriitori, găsind astfel o modalitate de a transmite și celorlalți gîndurile și sentimentele lor profunde. Le este mai greu să se exprime verbal, dar în scris au o fluență uimitoare și o mare capacitate de a comunica. Bineînțeles că nu toți reușesc să-și cîștige existența scriind. Unii scriu din pură plăcere sau ca parte integrantă a vieții lor profesionale ori sociale, alții sînt implicați în editorialistică.

Un iIAJ ar trebui să nu-și piardă prea mult timp disecînd problemele, să se asigure că deține datele reale ale oricărei chestiuni, că privește lucrurile în mod logic și că ia în considerare orice informație nouă înainte de a lua o decizie.

Persoanele de tip iIAJ reprezintă doar 1% din populația globului, femeile deținînd majoritatea. Probabil că un iIAJ va întîlni puțini indivizi din categoria sa, pe care îi va recunoaște totuși după interesele lor bine precizate.

III. Tipul eIAP
extravertit–Intuitiv–Afectiv–Perceptiv

deschis • creativ • interesat de oameni • flexibil

Persoanele de acest tip tind să aibă o viață plină și variată, adesea urmînd mai multe cariere de-a lungul existenței lor. Lucrează cu plăcere și entuziasm și, datorită minții lor imaginative și ingenioase, se pot îndrepta spre aproape orice îi atrage. Cei din preajma lor se simt încurajați de această atitudine plină de viață și de bunăvoință, astfel că eIAP sînt de obicei foarte populari.

Orice ar întreprinde, un eIAP trebuie să stabilească relații cu oamenii; lucrînd pe cont propriu, nu dă același randament. Adoră să vină cu idei inedite în afaceri și să inițieze proiecte noi. Își susține atît de convingător cauza, încît îi entuziasmează pe toți, făcîndu-i să-i acorde tot sprijinul. Nu cruță nici un efort pentru a-și prezenta apoi proiectele atît verbal, cît și în scris, următorul pas fiind acela de a-i implica și pe alții, pe cît mai mulți. Cînd însă proiectul va demara, în sfîrșit, și doar micile detalii practice vor mai trebui puse la punct, tipul eIAP își va pierde răbdarea și interesul; dacă nu are șansa ca altcineva – un senzorial – să se ocupe de chestiunile practice, minunatul proiect va pieri. Prin urmare, este capabil mai degrabă să înceapă decît să finalizeze ceva, astfel că tipurile mai organizate se întreabă adesea de ce un proiect atît de promițător sfîrșește atît de jalnic.

Deși se pot ocupa temporar și de activități practice, cu șanse de succes datorită adaptabilității și capacității lor de a improviza, eIAP sînt mai degrabă atrași de tot ce presupune interacția cu oamenii. Se vor descurca minunat în activitățile de vînzare și de publicitate; sînt interesați totodată de psihologie și, în general, de educație. Actoria e alt domeniu care li se potrivește. În afaceri își încurajează colegii și subordonații, evitînd să se plaseze în postura de șefi autoritari.

Ca partener, tipul eIAP are umor, este blînd și plăcut. Bărbații și femeile din această categorie atrag fără nici un efort. Un zîmbet, o ocheadă și un sărut își croiesc drum imediat spre inima celuilalt. Un eIAP este un bun partener de viață pentru un alt perceptiv, dar unei persoane cu o pronunțată componentă judicativă i se va părea imprevizibil, între altele deoarece tinde să cumpere frecvent articole luxoase și foarte scumpe.

Un om de acest tip se simte adesea epuizat pentru că dă o importanță exagerată evenimentelor cotidiene. Mintea lui lucrează neîncetat, încercînd să asimileze toate informaţiile noi, ceea ce duce uneori la supraîncărcare şi la stări depresive. Pentru că este oricînd gata să se implice, consumă prea multă energie şi adesea are nevoie de încurajările celorlalţi pentru a nu claca. Deşi e foarte receptiv în privinţa oamenilor, poate să-şi interpreteze greşit percepţiile. De obicei are nenumărate cunoştinţe, iar agenda telefonică îi este plină. Cei din jur ştiu că pot apela la el oricînd au nevoie să fie puşi în legătură cu cineva.

Reprezentanţii acestui tip trebuie să se asigure că nu se precipită, că deţin datele reale ale oricărei chestiuni, că privesc totul în mod logic, că nu-şi amînă hotărîrile la nesfîrşit şi că respectă termenele.

Cam 4% din întreaga populaţie aparţine tipului eIAP. Datorită mobilităţii lor, este foarte probabil ca eIAP să se întîlnească frecvent cu oameni de acelaşi tip. Atîta timp cît «au pus mîna» pe un nou proiect şi sînt înconjuraţi de persoane înţelegătoare, se simt mulţumiţi.

IV. Tipul iIAP

introvertit–Intuitiv–Afectiv–Perceptiv

rezervat • creativ • interesat de oameni • flexibil

Un iIAP este o persoană ieşită din comun, de o sensibilitate cu totul aparte şi cu intuiţii neobişnuite. Reprezentanţii acestui tip se dăruiesc cu generozitate cîte unei sarcini care îi interesează. Deţin vaste cunoştinţe pe care le transmit şi celorlalţi, ca profesori sau publicişti. În viaţa de zi cu zi pot părea retraşi şi nesociabili, astfel că mulţi îi judecă greşit.

Aceşti oameni au convingerea că trebuie să contribuie la bunăstarea celor din jur şi se implică din tot sufletul în nenumărate proiecte, fiind permanent în criză de timp. Sînt deseori în întîrziere, căci organizarea lor lasă de dorit – de obicei datorită neputinţei de a aloca fiecărui lucru timpul necesar. Cei toleranţi se pot învăţa cu ideea că un iIAP întîrzie mereu, dar cei cu simţ organizatoric socotesc acest lucru inacceptabil.

Idealurile tipului iIAP intră cîteodată în conflict cu realităţile vieţii cotidiene. Dacă îşi alege un partener realist, «cu picioarele pe pămînt», acesta se va ocupa probabil de micile detalii practice ale vieţii. Dar dacă partenerul îi seamănă, cei doi îşi vor petrece timpul schimbînd idei şi concepte pe care nu le vor pune niciodată în practică.

În copilărie, iIAP asimilează cu uşurinţă informaţii şi cunoştinţe, fiind de obicei elevi buni. Munca de cercetare li se potriveşte, căci le place să acumuleze date; de asemenea, sînt atraşi de tot ce are legătură cu fiinţa umană. Sînt buni consilieri, psihiatri şi psihologi şi sînt adesea interesaţi de domeniul religios şi spiritual. Au simţ muzical şi artistic. Au talent pentru limbi, inclusiv pentru limbajul computerului. Dacă se vor îndrepta spre lumea afacerilor, vor avea succes în măsura în care se vor simţi răspunzători de bunăstarea salariaţilor – de pildă, ca şefi de personal. Credinţa în bine şi frumos a unui iIAP este adesea umbrită de melancolie. El percepe acut partea întunecată a vieţii, ceea ce îl cufundă în stări depresive chinuitoare; în aceste momente, preferă să se izoleze. Numai un partener înţelept şi profund va putea să-l înţeleagă.

Viaţa unui iIAP este o continuă căutare de sens şi, cum rareori întîlneşte oameni de acelaşi tip cu el, are un sentiment de izolare. Convins că are de dăruit lumii ceva unic, tipul iIAP devine profund frustrat cînd nu-şi poate împlini menirea.

Dacă sînteţi de acest tip, trebuie să vă asiguraţi că nu pierdeţi prea mult timp disecînd problemele, că deţineţi datele reale ale oricărei chestiuni, că priviţi lucrurile în mod logic, că nu vă amînaţi la nesfîrşit deciziile şi că respectaţi termenele.

Cam 1-2 % din populaţie aparţine tipului iIAP; majoritatea sînt femei – un motiv în plus pentru a le spori sentimentul de singurătate şi neasemănare cu cei din jur.

V. Tipul eIRJ extravertit–Intuitiv–Reflexiv–Judicativ

deschis • creativ • logic • organizat

Oamenii de acest tip sînt sinceri, direcţi şi foarte comunicativi. Cel mai adesea spun lucrurilor pe nume. Persoanele mai rezervate îi pot considera agresivi, dar în fond este vorba doar de nevoia de a explica şi a clarifica lucrurile. Au o capacitate organizatorică excepţională, mai ales cînd se pune problema folosirii eficiente a timpului şi a oamenilor. Din acest motiv sînt adesea numiţi în posturi manageriale.

Mulţi eIRJ fac din muncă scopul vieţii lor, nu-şi cruţă eforturile şi pretind celorlalţi să se comporte la fel. Cînd constată că cineva nu-şi îndeplineşte sarcinile, îi supraveghează şi îi verifică munca.

Pentru că sînt vorbăreţi, se exprimă cu uşurinţă şi au încredere în forţele lor, eIRJ sînt consideraţi realişti şi cu simţ practic. Cei din jur îşi dau rareori seama că trăsătura lor dominantă este imboldul de a crea, de a inova, de a întreprinde ceva inedit. Prea puţin interesaţi de rutina administrativă şi de detalii, eIRJ se vor strădui totuşi să le acorde atenţie dacă servesc scopului lor final.

Urcă de obicei repede treptele ierarhiei manageriale, ajungînd uşor în posturi de conducere, adesea foarte înalte. Majoritatea sînt lideri înnăscuţi, bucuroşi să dea instrucţiuni şi să vorbească în public. Uneori subordonaţii îi consideră prea autoritari.

Cînd li se cere părerea, eIRJ vin întotdeauna cu soluţii logice. Numai ceea ce este logic are valoare în ochii lor. Firile emoţionale nu prea au trecere în faţa acestui tip, dar dacă un lucru îi este înfăţişat şi din unghi logic, nu numai emoţional, atunci va primi atenţia şi simpatia cuvenite.

Naturi foarte independente, eIRJ ţin să planifice totul dinainte şi să controleze perfect ce fac şi cînd fac. Tipurile rezervate, sensibile şi mai puţin organizate îi pot considera dominatori şi agresivi, aşa că eIRJ ar trebui să-i trateze pe aceşti oameni cu mai mult tact.

Bărbaţii eIRJ par să fie acceptaţi de societatea noastră mai uşor decît femeile. În viaţa domestică, atît bărbaţii, cît şi femeile se aşteaptă ca întreaga familie să-i susţină şi să fie bine organizată. Dacă problemele de acasă îi solicită prea mult, devin irascibili, întrucît au nevoie de stimuli adecvaţi firii lor creative.

Persoanele aparţinînd acestui tip trebuie să se asigure că nu se precipită, că deţin datele reale ale oricărei chestiuni, că nu nesocotesc sentimentele celorlalţi şi că ţin seama de orice informaţie nouă înainte de a lua o hotărîre.

Şansele ca eIRJ să întîlnească multe persoane de acelaşi tip vor fi mici, pentru că toţi (reprezentînd cam 4% din populaţie) sînt prea ocupaţi să-şi pună planurile în aplicare! Oricum, vor întîlni mai curînd bărbaţi decît femei.

VI. Tipul iIRJ introvertit–Intuitiv–Reflexiv–Judicativ

rezervat • creativ • logic • organizat

Datorită spiritului lor creativ şi receptiv la nou, iIRJ sînt întotdeauna antrenaţi într-un proiect sau altul. Adesea, nu sînt mulţumiţi nici cînd lucrurile merg bine şi găsesc negreşit o cale de a aduce îmbunătăţiri. Le place să-şi vadă planurile puse în aplicare.

La serviciu vor fi probabil consideraţi nişte originali atraşi de viitor şi de organizarea lui. Tendinţa lor de a aduce schimbări şi îmbunătăţiri la toate nivelurile este susţinută de calităţi organizatorice deosebite şi de capacitatea de a-şi duce la bun sfîrşit proiectele.

Chestiunile mărunte ale vieţii zilnice de familie, ca şi ocaziile sociale îi lasă reci. De aceea sînt consideraţi nepoliticoşi şi vădit elitişti, cînd de fapt ei pur şi simplu nu se pot concentra asupra detaliilor domestice ale existenţei. De nenumărate ori, observaţiile şi sugestiile originale pe care le fac în public par deplasate şi stranii în ochii celorlalţi pentru că nu sînt înţelese.

Adesea au dificultăţi de comunicare din cauza firii foarte rezervate şi pentru că gîndirea lor creativă rămîne un proces interior. Raţiunea e foarte importantă pentru un iIRJ şi tot ceea ce face – chiar distracţia şi jocul – trebuie să aibă o logică. Dacă ceva i se pare logic şi realizabil, se va strădui din răsputeri să-l pună în practică.

Persoane independente, iIRJ îşi urmează netulburaţi drumul singular, creînd sisteme bazate pe clasificări şi pe deducţii, cărora sînt oricînd capabili să le demonstreze meritele. Deşi preferă să-şi folosească propriile idei, pot înţelege şi analiza şi ideile altora, pe care le prezintă apoi într-o manieră accesibilă.

La serviciu sînt de obicei foarte preţuiţi pentru că oamenii de tipul lor sînt rari şi pot lucra aproape în orice domeniu atîta timp cît se ocupă de proiecte de viitor. Au un simţ critic ascuţit şi pot fi încăpăţînaţi. Se pricep să lucreze la computer şi pot crea noi sisteme; preferă să se ocupe de o mai bună utilizare a oamenilor decît a mijloacelor de producţie.

Dacă are ca partener un intuitiv, tipul iIRJ îi va împărtăşi probabil multe din ideile şi gîndurile sale; un partener cu mai mult simţ practic s-ar putea să nu înţeleagă aceste idei şi gînduri, în schimb îi va spune dacă au sau nu vreo aplicabilitate.

Persoanele de tip iIRJ trebuie să se asigure că nu pierd prea mult timp disecînd problemele, că deţin datele reale ale oricărei chestiuni, că nu nesocotesc sentimentele celorlalţi şi că ţin cont de orice informaţie nouă înainte de a lua o hotărîre.

Doar 1% din populaţie este de tip iIRJ, ceea ce îi poate face pe aceşti oameni să se simtă cam singuri. Numărul bărbaţilor este mai mare ca al femeilor.

VII. Tipul eIRP
extravertit–Intuitiv–Reflexiv–Perceptiv

deschis • creativ • logic • flexibil

Reprezentanţii acestui tip se implică în nenumărate activităţi, au o varietate impresionantă de preocupări şi iniţiază multiple proiecte. Imensa lor capacitate de a «produce» idei atinge tot ce întîlnesc în cale. Au capul plin de idei şi sînt mereu inspiraţi. Obişnuiesc să sară încontinuu de la un proiect la altul, modificîndu-şi ideile pe măsură ce absorb informaţii noi.

Cei din jur, mai ales judicativii, se simt adesea deconcertaţi: obiceiul tipului eIRP de a-şi schimba punctul de vedere cînd tocmai se ajunsese la un consens îi derutează. Adevărul este că eIRP sînt atît de prolifici şi gîndesc cu atîta repeziciune, încît prea puţini reuşesc să-i urmărească.

Un eIRP se pricepe să-şi prezinte ideile într-o manieră care-i determină pe ceilalţi să le preia imediat. Nu se gîndeşte însă dacă ele pot fi puse în practică, preferînd să lase în seama altora acest aspect. Adesea, cînd ideile lui sînt pe punctul să se realizeze – rămînînd doar cîteva detalii practice de rezolvat –, tipul eIRP îşi pierde orice interes şi vrea să treacă la ceva nou. Vechiul proiect are toate şansele să eşueze dacă nu e dus la îndeplinire de altcineva. Pentru că nu se ocupă în mod sistematic de micile detalii practice, multe dintre ideile lui bune rămîn în suspensie. Se pricepe totuşi de minune să le insufle viaţă.

Dacă n-au libertate la serviciu sau dacă sînt constrînși la o viață de familie ritualizată și repetitivă, eIRP se simt, fără să știe de ce, adînc frustrați și pot avea stări depresive. Ei au nevoie de varietate și de provocare în viață, sub forma mai multor proiecte diferite cărora să li se dedice simultan. Celelalte tipuri s-ar putea să nu-i înțeleagă și să îi creadă incapabili de dăruire.

La serviciu și în societate sînt o prezență plăcută, iar cînd încep să vorbească devin fascinanți; sînt foarte sociabili și au în general o bună dispoziție molipsitoare. Cu logica lor impecabilă, sînt capabili să argumenteze în favoarea a orice, căci nimeni nu le poate ține piept.

Acasă, eIRP nu sînt de obicei un model de ordine și curățenie, dar știu să însuflețească mediul în care trăiesc. Pentru că nu-i interesează mărunțișurile vieții casnice, îi pun la treabă pe ceilalți. Știu cum să se joace cu copiii pentru a-i stimula să gîndească, iar asta înseamnă că viața lor de familie nu e niciodată plicticoasă. Se pricep să inventeze fel de fel de gadgeturi nostime.

Persoanele de acest tip trebuie să se asigure că nu se precipită, că dețin datele reale ale oricărei chestiuni, că nu nesocotesc sentimentele celorlalți, că nu-și amînă hotărîrile la nesfîrșit și că respectă termenele.

Cam 4% din populație aparține tipului eIRP, predominînd bărbații. Avînd nenumărați prieteni și cunoștințe, eIRP au șanse mari să întîlnească oameni de tipul lor.

VIII. Tipul iIRP introvertit–Intuitiv–Reflexiv–Perceptiv

rezervat • creativ • logic • flexibil

Reprezentanții tipului iIRP își construiesc opiniile logic și rațional și sînt considerați de obicei foarte inteligenți. Motivul este capacitatea lor de a reține cu ușurință date despre un anumit subiect, eliminînd tot ce e nesemnificativ. Sînt întotdeauna cu un pas înaintea celorlalți, care adesea nu le pot urmări raționamentele complexe.

Pe măsură ce asimilează informații și idei noi, iIRP își ajustează tabloul mental, modificîndu-și corespunzător vechile gînduri și decizii. Fac asta cu ușurință și plăcere, avînd sentimentul că totul în viață este sortit schimbării. Privesc problemele ca pe niște situații care se nasc și evoluează, nu ca pe un set rigid de circumstanțe necesitînd o reacție specifică.

Dificultățile apar cînd trebuie să-și pună ideile în practică, deoarece pe de-o parte noțiunile cu care lucrează sînt prea abstracte și cumva nebuloase, iar pe de alta atenția le e captată mereu de ceva nou. Din această cauză, ideile lor sînt puse adesea pe seama altora, presupunînd că se găsesc persoane capabile să le finalizeze.

Cum iIRP trăiesc în universul abstract al conceptelor, ei pot părea retrași, detașați și excentrici. Adesea sînt cititori împătimiți, ce devorează carte după carte, astfel că cei din jur se întreabă pe ce lume sînt! Sînt într-o lume a lor – și lasă lumea «reală» să-și vadă de treburile ei. Deși un serviciu pe măsura capacităților lor e greu de găsit, sînt în general satisfăcuți cînd lucrează în cercetare, unde pot îmbogăți permanent o descoperire cu date noi. Nu sînt făcuți pentru slujbele de rutină, care cer stăpînirea detaliilor practice, ci pentru cele care presupun studiul minuțios al tuturor conexiunilor unei probleme, fără a da răspunsuri imediate. Societatea noastră îi acceptă cu mai multă ușurință pe bărbații iIRP decît pe femeile de același tip, care sînt considerate oarecum lipsite de feminitate și nonconformiste.

Spre deosebire de opusul lor, tipul eSAJ, iIRP nu se implică prea mult în viața de familie și în cea socială. Cu toate acestea, sînt toleranți, iar compania familiei îi bucură, nederanjîndu-i dezordinea din casă sau mesele neregulate. Nu le place să-şi organizeze şi să-şi îngrijească mereu casa şi nici nu înţeleg rostul acestor ocupaţii. În schimb, se străduiesc să dezvolte capacităţile intelectuale, nu numai deprinderile practice, ale copiilor lor.

Reprezentanţii acestui tip trebuie să se asigure că nu pierd prea mult timp disecînd problemele, că deţin datele reale ale oricărei chestiuni, că nu nesocotesc sentimentele celorlalţi, că nu-şi amînă hotărîrile la nesfîrşit şi că respectă termenele.

Cum doar 1% din populaţie este de acest tip, există puţine şanse ca iIRP să întîlnească mulţi oameni similari, mai ales că au tendinţa să ducă o viaţă solitară.

IX. Tipul eSRJ extravertit–Senzorial–Reflexiv–Judicativ

deschis • practic • logic • organizat

Persoanele aparţinînd tipului eSRJ sînt «cu picioarele pe pămînt», viguroase şi practice. Sînt totdeauna la curent cu ceea ce se petrece în jurul lor pentru că obişnuiesc să se afle în miezul evenimentelor. Spun lucrurilor pe nume, astfel că ştii la ce să te aştepţi din partea lor, iar la serviciu, ca şefi, vor să se înconjoare cu oameni productivi şi de încredere. Tipul eSRJ îşi impune anumite standarde şi se aşteaptă ca ceilalţi să procedeze la fel. Ideile şi teoriile au valoare în ochii lui doar dacă pot fi puse în practică. Dacă are impresia că o idee se poate concretiza într-un produs util, o sprijină, dacă nu, o respinge, socotind-o utopică.

Datorită firii lor deschise, eSRJ sînt întotdeauna la curent cu ultimele noutăţi în materie de afaceri sau de politică, despre care află mai ales din discuţiile cu cei din jur. La rîndul lor, sînt consideraţi surse inepuizabile de informaţii, căci pot da nenumărate detalii relevante despre aproape orice.

Vorbesc curgător şi în cunoştinţă de cauză, ceea ce-i face să se detaşeze net într-o mulţime. Sînt sistematici şi hotărîţi, iar capacitatea de a finaliza proiectele îi face foarte potriviţi pentru o profesiune în domeniul comercial. Se descurcă bine şi în afaceri sau în finanţe, obţinînd adesea sume importante, pe care le investesc cu pricepere. Ajung cu uşurinţă în posturi manageriale înalte, căci ştiu să profite la maximum de timp şi au grijă ca subordonaţii lor să facă la fel. Se dovedesc buni administratori, deşi cam severi. Sînt organizatori desăvîrşiţi; poţi fi sigur că îşi vor duce întotdeauna proiectele la bun sfîrşit.

Candizi şi sinceri, nu le place să-şi complice viaţa. Nu se simt atraşi de ezoterisme sau de teorii încîlcite, iar cei cu firi mai complexe, înclinaţi spre abstracţiuni, îi consideră cam rudimentari. Acasă sau la serviciu, preferă să rănească sentimentele cuiva decît să lase o problemă nerezolvată. În comitete şi în consilii, li se oferă adesea preşedinţia. Judecăţile lor sînt tranşante – cei incapabili să-şi asume responsabilităţi sînt condamnaţi fără drept de apel.

Reprezentanţii tipului eSRJ se dovedesc părinţi şi parteneri stabili, deşi nu se feresc să spună lucrurilor pe nume. Cei din familie ştiu la ce să se aştepte din partea lor. Le place să aibă o casă ordonată şi bine întreţinută şi o familie pe măsură. Participă de obicei la o sumedenie de proiecte comunitare, în care preferă să joace un rol cît mai activ.

Persoanele eSRJ trebuie să se asigure că nu se precipită, că nu ignoră posibilităţile ulterioare, că nu nesocotesc sentimentele oamenilor şi că ţin cont de orice informaţie nouă înainte de a hotărî ceva.

Aproximativ 14% din populaţie este de tip eSRJ, aşa că oamenii aceştia se vor întîlni frecvent între ei; e unul dintre motivele pentru care se simt atît de bine în lumea materială.

X. Tipul iSRJ
introvertit–Senzorial–Reflexiv–Judicativ

rezervat • practic • logic • organizat

Îi întîlnim pe iSRJ mai ales în domeniul bancar, în asigurări, în justiţie şi în contabilitate. În aceste zone profesionale e întotdeauna nevoie de oameni capabili să ducă singuri la capăt o treabă, să dea rezolvări logice problemelor practice şi să respecte procedurile. De asemenea, pot fi des întîlniţi în instituţiile militare, căci se adaptează uşor unei vieţi simple şi stricte. Formează coloana vertebrală a multor instituţii tradiţionale, văzîndu-şi liniştiţi de treabă, conştienţi de responsabilităţile lor şi gata oricînd să-şi facă datoria. Sînt foarte conştiincioşi cînd supervizează ceva.

S-ar putea ca ceilalţi să nu le recunoască meritele, socotindu-i rigizi şi oarecum mărginiţi. Îşi petrec ore întregi trecînd în revistă detalii cu care alţii şi-ar pierde imediat răbdarea. Temeinici şi meticuloşi, verifică şi coordonează datele concrete cu infinită atenţie. Astfel îşi petrec cea mai mare parte a vieţii, mai ales dacă se simt răspunzători pentru ceea ce fac. A primi responsabilităţi e foarte important pentru tipul iSRJ.

Reprezentanţii acestui tip îşi trăiesc viaţa concentrîndu-se asupra etapelor pe care le au de parcurs ca să aducă la îndeplinire cîte o sarcină. Nimic nu-i abate din drum cînd sînt convinşi că urmăresc un obiectiv corect şi iau oricînd cuvîntul, cu fermitate şi hotărîre, pentru a-şi pleda cauza.

Deşi par cîteodată greu de abordat din cauza firii lor rezervate, cei din jur îşi dau curînd seama că sînt oameni pe care te poţi baza. Sursele lor de informaţie sînt ziarele, citite regulat şi metodic, radioul şi televiziunea.

Un iSRJ nu poate fi niciodată «sufletul» unei petreceri - rolul acesta revine tipului opus, eIAP. Inspiraţia, distracţia şi posibilităţile nelimitate nu joacă un rol important în viaţa

lui. În schimb, este gata oricînd să dea detalii precise despre munca lui, ca şi despre hobby-urile trecute şi prezente. Persoanele aparţinînd altor tipuri nu prea văd rostul acumulării unor date fără vreo legătură evidentă între ele, dar iSRJ profită de orice sursă pentru a memora tot felul de informaţii.

La serviciu, iSRJ vin şi pleacă la ore fixe; rutina joacă un rol esenţial în viaţa lor. Preferă să-şi petreacă timpul liber într-un cadru organizat, cum ar fi cluburile şi alte asemenea structuri; deseori sînt activi în cadrul Bisericii. Grupurile ezoterice nu-i atrag.

Femeile iSRJ tind să-şi găsească împlinirea în rolul tradiţional de soţie şi mamă, trecînd uneori prin adevărate crize cînd copiii cresc mari şi părăsesc căminul, căci li se pare că au devenit inutile. Nu aspiră de obicei la o carieră profesională, iar dacă îşi iau o slujbă se simt oarecum vinovate că îşi neglijează îndatoririle casnice. Toţi iRSJ sînt puternic legaţi de familie şi orice membru al acesteia se poate bizui pe ei.

Reprezentanţii acestui tip trebuie să se asigure că nu pierd prea mult timp disecînd problemele, că nu ignoră posibilităţile ulterioare, că nu nesocotesc sentimentele celorlalţi şi că ţin cont de orice informaţie nouă înainte de a lua o hotărîre.

Cel puţin 6% din populaţie aparţine tipului iSRJ. Pentru că tind să se «adune» cu persoane de acelaşi tip (şi cu eSRJ), iSRJ nu se simt izolaţi. Numărul bărbaţilor este mai mare ca al femeilor.

XI. Tipul eSAJ
extravertit–Senzorial–Afectiv–Judicativ

deschis • practic • interesat de oameni • organizat

Cei mai mulţi îi simpatizează pe eSAJ pentru că sînt plini de căldură, «cu picioarele pe pămînt» şi organizaţi. Tipul acesta ştie să-i facă pe oamenii din preajmă să se simtă protejaţi – indiferent că-i ajută să-şi scoată haina cînd vin acasă, că le gătesc ceva bun, că se interesează cum o duc sau că efectiv îi îngrijesc. Femeile sînt foarte mulţumite de rolul lor casnic şi adesea încearcă să-l amplifice, reţinîndu-şi pe cît pot membrii familiei acasă. La rîndul lor, bărbaţii sînt nişte părinţi iubitori.

De obicei, eSAJ sînt foarte sociabili şi adoră să vorbească, brodînd la nesfîrşit pe tema vieţii familiei lor sau a colegilor de serviciu. Femeile care nu pot avea copii suferă mult şi sînt profund dezamăgite.

Deşi s-ar putea pregăti pentru cariere strălucite, eSAJ preferă să se pună în slujba celorlalţi, aşa că îşi aleg profesiuni de un anumit gen. Pot deveni asistenţi medicali, învăţători, profesori, recepţioneri sau orice presupune un ajutor de ordin practic dat semenilor. Sînt excepţionali ca agenţi de vînzări, căci se implică din tot sufletul în tranzacţii.

Îi găsim adesea în diverse comitete locale, unde se dovedesc cooperanţi şi activi. Acasă ori la serviciu, au permanent grijă de alţii. Mulţi nu ştiu să-i preţuiască: s-au obişnuit într-atît cu buna lor dispoziţie, cu loialitatea şi grija lor faţă de ei, încît li se par de la sine înţelese. Totuşi, eSAJ au mare nevoie de apreciere, căci numai astfel pot continua să se pună în slujba celor din jur. Asta e tot ce pretind de la viaţă; teoriile complicate, care-i atrag atît de mult pe iIRP, pe ei îi lasă reci. Femeile eSAJ pot crede chiar că abstracţiunile sînt exclusiv de competenţa bărbaţilor.

Acasă, persoanele de acest tip au grijă ca ceilalţi membri ai familiei să-şi respecte programul şi adesea îi însoţesc, asigurîndu-se că ajung la timp. Au o viaţă de familie agitată şi plină de peripeţii, pe care le împărtăşesc cu plăcere şi lux de amănunte prietenilor şi colegilor de serviciu.

Adesea, oamenii spun că familia unui eSAJ este «foarte unită», motivul fiind, probabil, tendinţa acestui tip de a-şi aduna laolaltă întreaga familie şi de-a o ocroti. Stilurile de viaţă excentrice nu sînt pe gustul unui eSAJ, căci i se pare că subminează ordinea stabilită. Nonconformiştii familiei nu sînt nici ei prea simpatizaţi.

Reprezentanţii acestui tip trebuie să se asigure că nu se precipită, că nu ignoră posibilităţile ulterioare, că privesc lucrurile în mod logic şi că ţin cont de orice informaţie nouă înainte de a lua o decizie.

Tipul eSAJ deţine un procent semnificativ în ansamblul populaţiei – cam 18% – aşa că reprezentanţii lui vin frecvent în contact unii cu alţii. Femeile sînt în număr mai mare decît bărbaţii.

XII. Tipul iSAJ introvertit–Senzorial–Afectiv–Judicativ

rezervat • practic • interesat de oameni • organizat

Oamenii de acest tip sînt tăcuţi, serioşi, răbdători şi muncitori. Nu le place să se laude cu ceea ce fac şi – pentru că ceilalţi le ignoră contribuţia – sînt rareori apreciaţi aşa cum merită. Se manifestă în spatele scenei şi lumea nu-i poate vedea la lumina rampei.

Pot lucra ani de zile în aceeaşi instituţie, îndeplinind liniştiţi şi răbdători sarcini care pe alţii i-ar plictisi la culme. Le place ca munca lor să servească oamenilor, să simtă că fac ceva util celorlalţi. Sînt atraşi de contabilitate, de lucrul în bănci sau în asigurări, pentru că toate acestea presupun contactul cu oamenii. Femeilor iSAJ le place să lucreze ca infirmiere, secretare, recepţionere sau ca funcţionare în spitale, mai ales în administraţie şi în aprovizionare. Se achită de obligaţii cu grijă şi acurateţe.

Reprezentanţii tipului iSAJ au nevoie să fie recunoscuţi şi apreciaţi fără a fi ridicaţi în slăvi. Nu aspiră să conducă şi nici să devină cunoscuţi sau faimoşi – nu s-ar simţi bine în aceste situaţii. Poziţia de şef li se pare dificilă. Sînt mulţumiţi ca subalterni, iar dacă urcă în ierarhie le este foarte greu să dea ordine. Subordonaţii unui iSAJ ajuns într-un post de conducere nu-i înţeleg comportamentul şi adesea se produc confuzii de roluri.

În copilărie, tipul acesta e serios şi ascultător – copilul ideal! Ca părinţi, iSAJ îşi cresc copiii după principii «sănătoase», tradiţionale. Fiind oameni pe care te poţi bizui întru totul, iSAJ sînt adesea exploataţi, propunîndu-li-se sarcini pe care alţii le refuză. Dintr-un simţ al datoriei exacerbat, ei le acceptă, deşi este mai mult decît pot duce. De obicei, eforturile lor trec neobservate.

Viaţa acestui tip se derulează liniştit, fără nimic dramatic care să atragă atenţia celorlalţi. Rezervaţi şi modeşti, iSAJ nu se mîndresc cu ce fac şi uneori sînt prea creduli. Spre deosebire de tipul eIRP, opusul lor, nu sînt prea inventivi, nu au o inteligenţă sclipitoare şi se adaptează destul de greu la schimbări. Ca parteneri se dovedesc loiali şi credincioşi, dar nu fascinanţi. Nu sînt genul care să-ţi propună un program spectaculos pentru week-end. Cînd are un partener schimbător şi imprevizibil, tipul iSAJ poate, în schimb, să ofere stabilitatea şi realismul necesare unei relaţii.

Femeile iSAJ casnice se simt atît de legate de familie, încît pot trece printr-o criză de identitate atunci cînd copiii părăsesc casa părintească. Văzîndu-şi rolul diminuat, sentimentul inutilităţii le copleşeşte. Cînd căsnicia li se destramă, atît femeile, cît şi bărbaţii iSAJ sînt profund afectaţi de pierderea rolurilor lor conjugale.

La serviciu şi acasă, iSAJ sînt capabili să facă o sumedenie de lucruri practice relativ repede, iar dacă nu îi întrerupe şi nu îi convinge nimeni că trebuie să facă altceva, se integrează perfect în timpul pe care şi l-au alocat.

Ei trebuie să se asigure că nu pierd prea mult timp disecînd problemele, că nu ignoră posibilităţile ulterioare, că

privesc lucrurile în mod logic şi că ţin cont de orice informaţie nouă înainte de a lua o hotărîre.

Cel puţin 6% din populaţie aparţine acestui tip, aşa că şansele unui iSAJ de a veni în contact cu persoane similare (şi cu nenumăraţi eSAJ) sînt destul de ridicate. Numărul femeilor este mai mare ca al bărbaţilor.

XIII. Tipul eSRP
extravertit–Senzorial–Reflexiv–Perceptiv

deschis • practic • logic • flexibil

Persoanele de acest tip nu trec neobservate. Au mereu ceva interesant de spus şi la orice reuniune se află în centrul atenţiei. Povestesc despre lucrurile dramatice şi neobişnuite ce li s-au întîmplat lor sau altora, iar viaţa le este aventuroasă şi variată. Se plictisesc repede de rutina zilnică şi reuşesc adesea să evadeze din ea. Bărbaţilor eSRP le este mai uşor s-o facă, întrucît îşi pot găsi activităţi noi şi pot călători – lucru pe care-l adoră. Aceşti oameni *trebuie* să fie activi.

Dacă au la serviciu o muncă prea repetitivă, eSRP se simt frustraţi şi îşi folosesc timpul liber pentru a acţiona aşa cum le place – adică din impuls. Iar dacă sarcinile de serviciu nu presupun ceva pe care «poţi pune mîna», vor face lucruri practice şi active în timpul liber. Persoane îndemînatice, eSRP ştiu adesea să picteze, să prelucreze lemnul sau să sculpteze, iar uneori le place să meşterească prin casă. Dacă au talent la muzică şi cîntă la un instrument, vor încerca să intre în cît mai multe formaţii. Adesea sînt pasionaţi de sport.

Filozofia sau psihologia nu-i interesează cîtuşi de puţin. Ideile şi teoriile nu-i prea atrag, căci nu sînt lucruri pe care «poţi să pui mîna». Sînt infinit mai interesaţi de lumea concretă şi reală din jur, ca şi de realitatea şi concreteţea momentului prezent. Trăiesc clipa la maximum şi îşi schimbă reacțiile de îndată ce clipa s-a schimbat. Sînt sensibili la micile schimbări din viață și de aceea unele tipuri îi pot considera imprevizibili, ba chiar nedemni de încredere.

Nu fac parte dintre aceia care cer ajutorul psihologului pentru a-și dezvolta personalitatea, căci nu sînt interesați deloc de explorarea inconștientului. Devin de obicei circumspecți cînd aud de chestiuni ezoterice, cum ar fi «rezonanța undelor telepatice» – probabil pentru că nu știu ce vrea să spună această expresie!

Deși sînt vorbăreți și comunicativi în societate, eSRP caută mai degrabă acțiunea decît discuțiile intime. Adînc înrădăcinați în realitățile zilnice, ei își bazează deciziile pe fapte concrete. Iau hotărîri cu ușurință, folosindu-se de logică și fără să se implice prea mult, după ce au analizat toate variantele. Dacă au în vedere un proiect, vor testa cît mai multe posibilități, fără să le pese dacă majoritatea nu vor conduce la nici un rezultat. Din această cauză, eSRP sînt mai tot timpul ocupați, explorînd mereu cîte ceva, călătorind încolo și-ncoace, refuzînd să stea prea mult într-un loc. Chiar și în lumea de azi, acest stil le este mai accesibil bărbaților decît femeilor. O femeie eSRP lăsată acasă să-și îndeplinească rolul tradițional de mamă și soție se va simți frustrată din cauza monotoniei și a lipsei de variație și va încerca să-și găsească diverse supape de descărcare.

Relațiile apropiate îi obosesc – și chiar îi stînjenesc – pe eSRP, astfel că persoanelor sensibile le va fi greu să se atașeze de ei. Cu cît sînt mai presați să intre într-o asemenea relație, cu atît se retrag mai tare – deopotrivă fizic și emoțional. În relațiile amicale pot fi captivanți și imprevizibili, iar realismul lor este benefic relației. Nu se simt atașați de detaliile zilnice ale vieții de familie și adesea pur și simplu le ignoră. Cei mai mulți eSRP se implică de-a lungul vieții în numeroase activități și lasă pretutindeni amprenta talentului lor. Adesea își aleg prietenii dintre colegii de serviciu. Le

place să lucreze ca antreprenori, căci sînt negociatori înnăscuți. Adoră riscul și ar da orice pentru a-și face viața mai palpitantă. Mecanismele și tot ce are legătură cu transportul – nave, avioane și vehicule de orice fel – îi atrag pe eSRP pentru că se mișcă și trebuie manevrate. Cînd o afacere e în declin, eSRP sînt persoanele cele mai potrivite să transforme pierderile în profituri. De îndată însă ce lucrurile încep să meargă bine, își pierd orice interes. Pot iniția o afacere excelentă, care va eșua pînă la urmă pentru că n-au răbdare să se ocupe constant de ea.

Reprezentanții acestui tip trebuie să se asigure că nu se precipită, că nu ignoră posibilitățile ulterioare, că nu nesocotesc sentimentele altora, că nu-și amînă hotărîrile la nesfîrșit și că respectă termenele.

Ca și celelalte tipuri eS, eSRP există în număr mare, reprezentînd cam 12% din populație, deci nu duc lipsă de companie. Bărbații sînt mai numeroși decît femeile.

XIV. Tipul iSRP introvertit–Senzorial–Reflexiv–Perceptiv

rezervat • practic • logic • flexibil

Reprezentanții acestui tip nu vorbesc mult – preferă să acționeze – și au o foarte bună înțelegere a realităților acestei lumi. Au simț de observație și remarcă micile detalii practice – un avantaj indiscutabil în lumea afacerilor. Nu ratează nici o ocazie favorabilă; pentru că știu cînd să intre în scenă și să-și joace rolul, își consumă rareori energia în acțiuni inutile. Cum nu sînt atrași de discuțiile minore sau de bîrfă, cei din jur nu-și dau de obicei seama de inteligența și perspicacitatea lor.

Simțul lor practic este atît de dezvoltat, încît înțeleg și pot mînui orice mecanism – mașini și unelte de toate tipurile, vehicule și, în general, orice se mișcă. E de-ajuns să arunce o privire sau să atingă o mașinărie ca să înțeleagă imediat cum funcționează și adesea își găsesc cu ușurință slujbe care necesită îndemînare. Demontarea unui mecanism, examinarea felului în care funcționează, repararea și utilizarea lui – toate acestea răspund nevoii lor de a-și folosi mîinile. Orice presupune manualitate sau manevrare li se potrivește perfect. Pilotarea unui avion ori conducerea unui vehicul le poate oferi satisfacții extraordinare. Dar e posibil ca în copilărie să-și fi adus la disperare părinții și profesorii din cauza incapacității de a învăța lucruri teoretice.

Pentru că sînt atît de realiști și de temeinici, iSRP rezolvă problemele vieții practice cu o eficiență și o siguranță de sine inaccesibile altor tipuri.

Dacă activitățile de la serviciu sînt variate și incitante, iSRP acceptă bucuroși să lucreze mult, cu perseverență și talent, chiar în condiții neavantajoase. Dacă au însă un serviciu convențional sau monoton, se vor plictisi imediat și uneori vor încerca să regizeze situații critice, pentru a mai înviora lucrurile. Slujba trebuie să le dea posibilitatea să-și pună în valoare acuratețea practică într-un mediu mereu schimbător. Desele răsturnări de situații din lumea afacerilor și din comerț nu-i deranjează, căci se pot adapta imediat, folosindu-și «ochii de vultur» și perspicacitatea.

Nu sînt făcuți pentru o viață de familie liniștită, iar dacă slujba îi condamnă la activități de rutină, acasă au nevoie de activități spontane. Spontaneitatea, impulsivitatea și libertatea de acțiune sînt esențiale pentru un iSRP, dar îl neliniștesc pe partenerul lui cînd acesta aparține altui tip.

Deși nu sînt lipsiți de simțul datoriei, iSRP își vor asuma cît mai puține responsabilități în familie sau la serviciu, căci vor să se simtă absolut liberi. Pentru că sînt sensibili la micile schimbări de moment, preferă să nu fie legați de nimic și să decidă din mers ce au de făcut mai departe.

Caracteristicile tipului iSRP sînt acceptate mai ușor de societate cînd este vorba de bărbați. Există însă și femei cu aceste caracteristici, și ele pot fi întîlnite astăzi exercitînd profesiuni rezervate mai demult doar bărbaților – în domeniul construcțiilor și decorației interioare, în transporturi, ba chiar în armată și poliție.

Reprezentanții acestui tip trebuie să se asigure că nu pierd prea mult timp disecînd problemele, că nu ignoră posibilitățile ulterioare, că nu nesocotesc sentimentele altora, că nu-și amînă hotărîrile la nesfîrșit și că respectă termenele.

Reprezentînd doar 6% din populație și fiind foarte mobili, iSRP au puține șanse să vină în contact unii cu alții la locul de muncă. Se întîlnesc mai degrabă în afara serviciului.

XV. Tipul eSAP extravertit–Senzorial–Afectiv–Perceptiv

deschis • practic • interesat de oameni • flexibil

Oamenii de acest tip sînt foarte populari și oricine se simte bine în compania lor. Prietenoși cu toată lumea, chiar și cu străinii, au o mare putere de convingere și de comunicare. De obicei, sînt angajați în mai multe proiecte simultane și trec cu ușurință de la unul la altul.

Nu sînt înclinați spre teorie și analiză, preferînd să se afle în miezul lucrurilor concrete – să acționeze, nu să reflecteze asupra lor. Pot primi mai multe însărcinări practice deodată, pentru că au atenție distributivă.

Le place să meșterească prin casă, dar lasă treaba la jumătate de îndată ce se ivește ceva mai interesant de făcut. Treburile neterminate nu-i neliniștesc, ci le dau sentimentul plăcut al lucrului «aproape gata»; îi vor neliniști în schimb pe eventualii lor parteneri judicativi, obișnuiți să ducă totul la bun sfîrșit.

Musafirii sînt întotdeauna bine veniți în casa unui eSAP, chiar dacă totul e cu susul în jos. Oamenii de acest tip știu să creeze o atmosferă plăcută și caldă, să pregătească mîncăruri bune și să poarte discuții interesante. Adesea le place să se îmbrace excentric și elegant, sînt la curent cu moda și se pricep de minune să-și asorteze hainele. Sînt interesați de tot ce se întîmplă pe lume și vor să participe la tot, cît mai repede. În fața unei asemenea mobilități și adaptabilități, s-ar putea ca partenerul și copiii lor să tînjească după o viață de familie ceva mai liniștită.

Atrași de o mulțime de sporturi, eSAP pot deveni buni antrenori, mereu atenți la nevoile imediate și schimbătoare ale echipei lor. Sînt totodată excelenți profesori de gimnastică și educație fizică în școli; obișnuiesc să-și schimbe de la o săptămînă la alta felul de a preda, ținînd treaz interesul elevilor.

Prin natura lor, eSAP sînt drăguți și amabili. Unii dintre ei sînt foarte spirituali și amuzanți, calități pe care le transformă adesea în atuuri profesionale. Sînt încîntați cînd au o slujbă care presupune deplasări, căci le face plăcere să stea la taifas cu oamenii, chiar necunoscuți. Mereu zîmbitori și destinși, eSAP îi înveselesc și pe cei din jur. Această calitate îi face foarte potriviți pentru asistența medicală, de pildă; chiar dacă par străini de tristețe și durere, se descurcă perfect în situații de criză.

Spontaneitatea lor se împacă greu cu rutina și regulamentele de tot felul. La serviciu vor mai degrabă să acționeze decît să gîndească. Sînt atrași de relațiile publice și se dovedesc excelenți agenți de vînzări, mai ales dacă trebuie să vîndă ustensile practice sau servicii. În afaceri se pricep de minune la tranzacții, știind să spună ce trebuie exact cînd trebuie. Și teatrul îi atrage, întrucît iubesc tot ce este palpitant și dramatic.

Reprezentanții acestui tip trebuie să se asigure că nu se precipită, că nu ignoră posibilitățile ulterioare, că privesc lucrurile în mod logic, că nu-și amînă hotărîrile la nesfîrșit și că respectă termenele.

Tipul eSAP poate fi găsit în aproximativ 12% din ansamblul populației și în variate domenii profesionale, așa că reprezentanții săi vor intra în contact unii cu alții relativ frecvent. Femeile sînt mai numeroase decît bărbații.

XVI. Tipul iSAP introvertit–Senzorial–Afectiv–Perceptiv

rezervat • practic • interesat de oameni • flexibil

Oamenii de acest tip sînt adesea greșit înțeleși, căci sînt tăcuți, modești și se manifestă rareori cu vigoare. Observă totul cu atenție, percep fiecare detaliu, dar nu vorbesc de obicei despre asta. Trăiesc din plin clipa prezentă și, cînd le place un lucru, le vine greu să treacă la altceva. Ceilalți pot crede că sînt oarecum debusolați, dar de fapt acești oameni nu pierd niciodată contactul cu ei înșiși și cu lumea din jur. Se simt bine în compania animalelor și a copiilor și sînt în armonie perfectă cu natura și cu pămîntul. Deviza lor este «trăiește și lasă-i și pe alții să trăiască», așa că nu încearcă niciodată să-i schimbe pe oameni, care, susțin ei, sînt parte integrantă din natură. Probabil din cauza acestei convingeri, aspiră să lucreze în aer liber, eventual în compania animalelor, ca fermieri, sau în rezervațiile naturale. Au deseori talent artistic – la dans, pictură sau muzică – și se exprimă mai ușor astfel decît prin cuvînt. Exersează și repetă ore întregi fără să obosească deoarece nu «se pregătesc» pentru un lucru, ci chiar «fac» acel lucru, liberi și dintr-un impuls lăuntric.

Fermecători și cooperanți, neobișnuit de amabili și de înțelegători, iSAP percep cu intensitate nevoile celorlalți și sînt bucuroși oricînd să dea o mînă de ajutor. Uneori sînt atît de implicați în amănuntele prezentului, încît ignoră complet viitorul. La serviciu reacționează la necesitățile de moment, iar acasă își primesc oaspeții cu căldură, anticipîndu-le delicat dorinţele. Pentru acest tip, a ţine la cineva înseamnă să te îngrijeşti de nevoile lui şi să-i oferi mese pregătite cu grijă. Copiii au parte de o îngrijire perfectă, părinţii iSAP părînd să ştie exact cînd trebuie să intervină. Reprezentanţii acestui tip au nevoie să se pună în slujba oamenilor, dar fără să iasă în evidenţă. Pentru că acţionează mai ales în culise, ceilalţi nu-i remarcă şi adesea uită să le fie recunoscători. Bărbaţilor iSAP li se reproşează de obicei că nu sînt destul de energici. Asistenţa medicală şi cea socială pot corespunde nevoilor unui iSAP, ca şi domeniul artistic sau activităţile în aer liber. Dacă sînt îndeajuns de variate, activităţile de birou care presupun atenţie şi minuţie sau munca manuală i se potrivesc de asemenea.

La şcoală, iSAP nu se numără printre primii; subiectele academice nu-i prea atrag şi mulţi nici nu-şi doresc să intre în învăţămîntul superior. Calităţile şi chiar talentul le trec adesea neobservate, şi de aceea realizările lor de mai tîrziu par surprinzătoare.

Reprezentanţii acestui tip trebuie să se asigure că nu-şi pierd prea mult timp disecînd problemele, că nu ignoră posibilităţile ulterioare, că privesc lucrurile în mod logic, că nu-şi amînă hotărîrile la nesfîrşit şi că respectă termenele.

Din cauza ariei lor largi de profesiuni şi preocupări, iSAP au şanse mici să vină în contact cu persoanele de acelaşi tip; deţin cam 6% din totalul populaţiei, numărul femeilor fiind mai mare ca al bărbaţilor.

Aceste profiluri de personalitate ne vor permite să identificăm mai bine tipurile şi să devenim mai realişti în aşteptările noastre – fie că este vorba de noi înşine sau de cei din jur. Devenind conştienţi de aspectele pozitive ale fiecărui tip, vom preţui atît calităţile noastre, cît şi pe ale celorlalţi. În sfîrşit, vom şti ce cale să urmăm pentru a ne dezvolta personalitatea.

După ce am aflat cîte ceva despre cele 16 tipuri, să vedem cum ne este determinat comportamentul de *temperament*.

Grupurile temperamentale

Temperamentul – tiparul comportamentului

Pe măsură ce devenim conştienţi de tipul pe care-l reprezentăm, încep să ne intereseze şi caracteristicile celor din jur. Vom remarca, de pildă, că prietenul nostru e introvertit, nu extravertit; vom mai remarca, poate, că este mai degrabă judicativ decît perceptiv, dar nu-i vom identifica neapărat toate predispoziţiile. Felul în care îi vedem pe ceilalţi depinde de nenumăraţi factori, aşa că ne putem uşor înşela asupra tipului.

Cei mai mulţi dintre noi consideră că e greu să reţii 16 tipuri – numărul de variante e prea mare. Din fericire, avem la îndemînă o metodă mai directă de înţelegere a tipurilor. Această metodă a fost descoperită de profesorul american David Keirsey, care a studiat timp de peste treizeci şi cinci de ani diferenţele dintre tipuri. Keirsey spune că, pe lîngă predispoziţiile noastre constitutive, avem un *tipar general* de comportament, pe care-l numeşte *temperamentul* nostru.

Există patru temperamente şi fiecare cuprinde patru tipuri de personalitate: cel pe care-l reprezentăm noi înşine şi încă trei. Prin urmare, avem în grupul nostru temperamental trei alte tipuri. A descoperi că există nenumăraţi oameni care ne împărtăşesc gîndurile, atitudinile şi comportamentul poate fi încurajator, mai ales dacă aparţinem unui tip mai puţin frecvent. În continuare, vom afla cum ne putem determina temperamentul şi care sînt caracteristicile fiecăruia din cele patru.

Cum ne aflăm temperamentul

O dată ce ne-am găsit tipul, e foarte uşor să ne descoperim temperamentul. Cum procedăm? În primul rînd alegem din perechea (S, I) funcţia pe care o preferăm. Dacă preferăm, de pildă, I, o vom corela cu funcţia preferată din perechea (R, A), obţinînd temperamentul IR sau IA. Dacă preferăm S, o vom corela cu atitudinea preferată din perechea (J, P), obţinînd temperamentul SJ sau SP. În tabelul de mai jos putem vedea ce tipuri din cele şaisprezece aparţin fiecărui temperament.

IA	IR	SJ	SP
eIAJ	eIRJ	eSRJ	eSRP
iIAJ	iIRJ	iSRJ	iSRP
eIAP	eIRP	eSAJ	eSAP
iIAP	iIRP	iSAJ	iSAP

David Keirsey spunea: «Temperamentul unui om este ceea ce-şi pune semnătura sau amprenta pe fiecare dintre acţiunile lui, făcînd-o să aparţină, în mod recognoscibil, numai lui.» Ştim deja că avem, fiecare, alte dorinţe şi nevoi; temperamentul ne va arăta prin ce mecanisme comportamentale ni le îndeplinim. Iată o descriere a celor patru temperamente.

Temperamentul Intuitiv–Afectiv (tipurile eIAJ, iIAJ, eIAP şi iIAP)

Persoanele cu temperament IA joacă un rol esenţial în societatea noastră, căci contribuţia lor unică le conferă un statut aparte. Au nevoi şi aspiraţii mai greu de înţeles, astfel că pentru celelalte trei temperamente rămîn întru cîtva o enigmă. Nevoia lor primordială, aceea de «a fi» mai degrabă decît de «a face», e legată de un proces al căutării de sine prea complex ca să poată fi explicat celor cu o viziune mai concretă şi mai materialistă asupra lumii. La rîndul lor, IA pot să nu înţeleagă cu uşurinţă valorile şi nevoile celorlalte trei temperamente.

Căutarea de sine va fi un proces continuu, şi de aceea IA vor face deseori parte din grupuri cu preocupări spirituale şi psihologice sau avînd drept scop dezvoltarea interioară a individului. Se simt bine aici, între cei care au ales o cale similară. Uneori devin terapeuţi, căci intuiesc cu uşurinţă sentimentele şi nevoile oamenilor; şi pot avea nevoie ei înşişi de un terapeut, căci tind să se supraîncarce cu problemele celorlalţi. Indiferent ce fac, pentru oamenii cu acest temperament e important să fie sinceri şi să aibă o contribuţie personală.

În formele ei extreme, această sete de împlinire – a lor şi a altora – îi poate face nefericiţi deoarece sînt sensibili la orice tensiune dintr-o relaţie. Investesc enorm în aceste relaţii şi sînt profund dezamăgiţi dacă eşuează.

IA au talent la scris şi, în general, la exprimare. Această abilitate deosebită, pe care nici un alt temperament nu o deţine în măsură atît de mare, îi face foarte potriviţi pentru orice carieră presupunînd ştiinţa comunicării. IA pot folosi ca nimeni alţii cuvîntul ca să convingă sau să explice lucruri dificil de înţeles. Şi tot prin cuvînt îşi exprimă sentimentele – sau interesul şi preocuparea faţă de destinele celorlalţi. Ca scriitori, pot să exprime convingerile oamenilor despre semnificația și rostul vieții, oferindu-le celorlalți un model de urmat. Cei mai mulți autori de ficțiune au temperament IA, pe cînd autorii de texte științifice sînt mai curînd IR.

Dacă la serviciu au de-a face mai mult cu obiectele decît cu oamenii, vor fi profund nemulțumiți. IA au nevoie de activități care să le permită să scoată tot ce-i mai bun din oameni – ei sînt întotdeauna în căutarea potențialului uman. Pot fi buni șefi de personal și lucrează cu succes în învățămînt, în consultanță și în relații publice; sînt atrași de psihologie și psihiatrie, de medicina alternativă, de mediul religios și de diverse grupări spirituale. Limbile, științele sociale și lumea artistică – într-un cuvînt, artele liberale – le sînt mult mai apropiate decît tehnologia sau comerțul. Deși lipsiți de spirit comercial, vor accepta bucuroși să intre în afaceri în măsura în care vor avea de-a face cu oamenii.

Lumea teatrului, radioul și televiziunea li se potrivesc și ele. Acolo unde îi găsim pe SP jucînd, îi vom găsi pe IA comunicînd. Cînd joacă la rîndul lor, intră perfect în pielea personajului, devenind una cu el.

Sînt foarte buni vorbitori, cu darul de a-i lămuri și convinge pe oameni. Dacă se dedică unei cauze, ceea ce se întîmplă adesea, își vor face adepți cu ușurință.

Sînt întotdeauna gata să-i ajute pe cei din jur să fie mai buni și mai umani. Dar le este foarte greu să spună nu – și de aceea trebuie să învețe (mai ales dacă sînt perceptivi) să-și cruțe timpul și energia. Se simt pe moment atrași de ideile și proiectele noi, dar, neputînd să se concenteze decît asupra viitorului, tind să renunțe la ele imediat ce se ivește altceva. La fel procedează uneori și cu oamenii. Pot fi loiali și credincioși cuiva, dar nu ezită să-l părăsească pentru altcineva mai interesant. Adesea cel dintîi nici măcar nu știe de ce a fost înlăturat.

Partenerul unui IA trebuie să răspundă nevoii de romantism a acestui temperament, care crede în dragostea adevărată și totală. IA mai cred în armonia desăvîrșită și în alte valori înalte, tinzînd să-și privească idealist relațiile. Rutina vieții zilnice îi deprimă, iar realitatea acestor relații îi dezamăgește. Poate că toate acestea se întîmplă pentru că nu sînt făcuți să se descurce în viața practică. Deși toți IA sînt emotivi, numai extravertiții se exteriorizează; introvertiții se închid în sine.

Sînt în general plini de bunăvoință față de oameni. Le repugnă ostilitatea și ar face orice ca s-o evite. Au, de aceea, darul de a aduce calmul și armonia în situațiile tensionate.

Persoanele cu acest temperament au o bogată viață imaginativă; visează adesea la situații magice și romantice, pe care știu să le transpună în scris. Introvertiții consideră că e vorba de o chestiune atît de personală, încît nu arată nimănui ce scriu. Cînd scrierile lor – sau orice alt lucru în care au pus suflet – sînt criticate, se descurajează imediat și se izolează și mai tare.

Dacă temperamentul dumneavoastră este intuitiv–afectiv, ar fi bine să priviți întotdeauna situațiile și din unghi senzorial–reflexiv. Deveniți astfel mai realist și mai logic (vezi și capitolul «Cum ne dezvoltăm „umbra“»).

IA dețin un procent de 10% din totalul populației și, cum femeile cu predispoziție afectivă predomină, există mai multe femei decît bărbați în acest grup temperamental. Predominînd, de asemenea, extravertiții, există mai mulți eIAJ și eIAP decît iIAJ și iIAP.

Temperamentul Intuitiv–Reflexiv (tipurile eIRJ, iIRJ, eIRP și iIRP)

Persoanele cu temperament IR sînt călăuzite de nevoia de a înțelege și a explica lucrurile. În adîncul sufletului, sînt oameni de știință, și perspectiva lor asupra lumii este de tip ştiinţific. Abordează lucrurile logic şi creativ şi vor să se simtă stăpîni pe destinul lor.

Preţuiesc inteligenţa – pe a lor şi a altora – şi nu încetează niciodată să se cultive. Reţin cu uşurinţă idei şi concepte noi şi sînt interesaţi de orice perspectivă inedită asupra lucrurilor. Îşi însuşesc cu plăcere noi deprinderi şi vor să fie la curent cu tot ce este de actualitate, avînd cel mai adesea în minte cîte un nou proiect. Îşi dau toată silinţa să se autodepăşească, dar sînt rareori mulţumiţi de rezultate; ce au realizat nu li se pare niciodată de ajuns, aşa că îşi ridică ştacheta şi mai sus. Pun competenţa şi profesionalismul pe primul plan, neezitînd să fie critici cu ei înşişi.

IR trăiesc în viitor, adesea cu riscul de a neglija prezentul. Mintea lor aleargă neobosită înainte, căutînd noi şi noi soluţii, ceea ce-i transformă în excelenţi strategi şi organizatori. Pot prevedea evenimente şi consecinţe – o calitate preţioasă în lumea afacerilor. Vizualizează ideile noi ca şi cum s-ar fi concretizat deja, dar, pentru că nu iau în seamă calea practică de a le realiza, nu le fructifică întotdeauna. Aceste eşecuri le sînt în fond indiferente, fiindcă nevoia lor esenţială este mai degrabă să «producă» idei decît să le aplice pas cu pas. Judicativii fac totuşi mari eforturi pentru a-şi pune proiectele în aplicare, alegînd uneori – ca şi perceptivii – soluţii practice inadecvate.

IR pun mare preţ pe acurateţe şi exactitate, astfel că cei din jur îi socotesc cam aroganţi şi cam tipicari; le displace profund să-şi irosească timpul şi energia, şi de aceea îi irită cuvintele în plus şi lipsa de eficienţă.

Se pricep de minune să grupeze şi să clasifice, dar nu prea ştiu să facă determinări cantitative; le va fi destul de greu să estimeze, de pildă, timpul în care poate fi făcut un anumit lucru. Concentraţi asupra viitorului, IR nu percep curgerea timpului în prezent. Dorinţa lor de progres îi va ajuta să exceleze în ştiinţă şi tehnologie. Le place în aşa măsură să contribuie la îmbunătăţirea unui lucru, încît preferă munca distracţiei. Complet absorbiţi de tot ceea ce fac, neglijează adesea convenţiile sociale din viaţa cotidiană. Le este greu să se relaxeze şi să se amuze şi se simt oarecum stînjeniţi în societate, pentru că nu îi atrag discuţiile frivole.

IR decid singuri ce vor face şi o spun răspicat celor din jur. Înainte de a se alătura unui grup, vor să li se dea o motivaţie logică pentru constituirea lui. Înfăţişarea lor calmă şi stăpînită e rezultatul structurii raţionale şi al unei voinţe puternice.

Nu se mulţumesc să vegheze la buna desfăşurare a treburilor, căci funcţionează cel mai bine cînd au de rezolvat o problemă. Cînd avansează o idee, o expun clar şi precis, lăsînd însă în seama celorlalţi punerea ei în practică. Nu sînt în general satisfăcuţi de realizările lor şi se străduiesc din răsputeri să obţină mai mult, iar eventualele greşeli îi irită. Cred în justiţie şi în onestitate.

Funcţia senzorială şi cea afectivă, mai puţin dezvoltate, formează «umbra» temperamentului IR. Persoanele cu predispoziţie senzorială şi afectivă sînt perfect conştiente de trebuinţele practice ale familiei şi ale societăţii. Ele se îngrijesc de nevoile noastre zilnice, indiferent dacă asta înseamnă să ne întrebe de ce sîntem trişti, să ne dea un medicament cînd sîntem bolnavi sau să se asigure că nu ne lipseşte nimic. Persoanele cu temperament IR sînt mai puţin conştiente de aceste lucruri, astfel că lumea le consideră adesea lipsite de inimă.

Aproximativ 10% din populaţie are temperament IR, predominînd bărbaţii. Extravertiţii fiind mai numeroşi, există mai mulţi eIRJ şi eIRP decît iIRJ şi iIRP.

Temperamentul Senzorial–Judicativ (tipurile eSRJ, iSRJ, eSAJ şi iSAJ)

Ne întîlnim adesea cu temperamentul SJ la locul de muncă, în familie şi oriunde se strînge multă lume. Societatea noastră nu ar putea funcţiona fără SJ, căci ei îi păstrează valorile şi au grijă ca totul să se desfăşoare corect. Ştiu să fie folositori şi îşi fac datoria. Susţin instituţiile publice, cred în ele şi sînt gata oricînd să contribuie la organizarea şi la buna lor funcţionare. Dintre toate temperamentele, ei sînt cei mai tradiţionalişti în concepţii.

SJ doresc să aparţină societăţii aşa cum partea aparţine întregului; deseori activează în cadrul mai multor grupări şi cluburi. Nu pregetă să-şi ia slujbe pe care alţii le ocolesc; acceptă să facă servicii practice comunităţii, să lucreze ca îngrijitori, în întreţinere şi în general îşi asumă sarcini presupunînd atenţia faţă de detaliu.

Sînt conştienţi de dificultăţile pe care le implică buna funcţionare a unei organizaţii şi le place să preia o parte din răspunderi. Ar putea fi numiţi «gardienii societăţii», căci o protejează de evenimentele nedorite, de nenorociri şi ruină.

Acţionează cu toată responsabilitatea şi putem fi siguri că vor respecta întotdeauna instrucţiunile şi contractele; dau mare atenţie normelor şi regulamentelor, bugetelor şi dărilor de seamă. Lor le dedică cea mai mare parte a timpului, acceptînd să lucreze ore întregi pentru a le verifica în detaliu. Sînt conştiincioşi în tot ce fac şi uneori îşi iau de lucru mai mult decît îi ţin puterile, dintr-un simţ exagerat al datoriei.

Cariera pe care şi-o aleg reflectă grija lor faţă de societate. Securitatea cetăţenilor este principala preocupare a persoanelor cu acest temperament, aşa că vor opta să lucreze în asigurări, în contabilitate, în justiţie sau în sistemul bancar. Sînt atraşi şi de învăţămînt, de instituţiile bisericeşti, de serviciile civile şi de diverse munci administrative – inclusiv în asistenţa medicală şi socială, mai ales dacă e vorba de îngrijirea bătrînilor sau a tinerilor. Fiind practici, organizaţi şi economi, reuşesc cu brio în afaceri şi în industrie, urcînd adesea pînă în vîrful ierarhiei. Dau mare importanţă numelor şi titlurilor, aşa că susţin autoritatea şi funcţia.

SJ asimilează cu uşurinţă nenumărate detalii faptice şi privilegiază trecutul: îşi bazează deciziile pe experienţa trecută şi pe informaţiile anterioare, fără să dea prea mare atenţie posibilităţilor viitoare. Activităţile pe care alte temperamente le consideră plicticoase şi monotone sînt în ochii lor necesare şi importante, aşa că trebuie făcute – de ei sau de subordonaţii lor – «cum se cuvine» şi la timp. În cadrul grupului în care activează, un SJ preferă să supravegheze detaliile, să verifice fondurile, să pună la punct procesele-verbale, să se asigure că totul se desfăşoară precum s-a stabilit. Nu e imposibil ca tot el să facă şi ordine la sfîrşit, în sala unde s-au întrunit membrii grupului.

Pentru SJ timpul este real şi concret; poate că de aceea sînt punctuali şi respectă orice program, calculează corect durata unei activităţi şi îşi planifică timpul în consecinţă. Cunoscînd importanţa fiecărei etape dintr-o desfăşurare temporală şi, fiind adesea conştienţi de tot ce poate merge prost, devin uneori pesimişti.

SJ vor, mai presus de orice, să fie folositori. Nu îi interesează abstracţiunile şi posibilităţile, ci rezultatele concrete. Sînt oameni extrem de serioşi, care mai demult, în copilărie, erau în general elevi buni. La şcoală ştiau cînd să intervină, se purtau cuviincios şi îşi făceau la timp temele, iar condiţia de elev li se potrivea perfect.

Predispoziţiile noastre mai puţin dezvoltate indică domeniile pe care le neglijăm. În cazul temperamentului SJ, acestea sînt intuiţia şi percepţia – predispoziţiile care ne deschid către idei şi posibilităţi noi. SJ iau în considerare mai degrabă faptele cunoscute decît conceptele şi teoriile ipotetice. Ar avea de cîştigat dacă, urmînd modelul altor temperamente, ar privi situaţiile şi proiectele şi dintr-o altă perspectivă şi, mai ales, dacă ar accepta ideile şi planurile realizabile pe termen lung.

Din fericire pentru societate, există mulți oameni cu temperament SJ – cam 45% din totalul populației. Extravertiții predomină, astfel că tipurile eSRJ și eSAJ sînt mai bine reprezentate decît tipurile iSRJ și iSAJ.

Temperamentul Senzorial–Perceptiv (tipurile eSRP, iSRP, eSAP și iSAP)

Probabil că persoanele cu temperament SP nici nu citesc această carte! Sînt oameni energici, care pun libertatea lor mai presus de orice, și nu sînt interesați de teorii. Le place mai degrabă să facă un lucru decît să vorbească despre el.

Deși numărul lor e mare, SP vor fi mai rar întîlniți în grupări și organizații, așa cum se întîmplă cu SJ. Activitățile de rutină nu-i atrag, iar discuțiile care se repetă îi plictisesc; dacă intră la un moment dat într-o structură prea organizată, nu vor ezita să o părăsească. Atunci cînd au ocazia – și SP știu să profite de o ocazie – își aleg o slujbă variată și palpitantă; una monotonă i-ar plictisi imediat.

Dintre toate temperamentele, SP se bucură cel mai mult de clipa prezentă, percepînd schimbările infinitezimale din mediul înconjurător. Se adaptează cu ușurință la aceste schimbări, pe care alții le-ar găsi de nesuportat. Cunoscuții spun despre ei că nu iau niciodată lucrurile în tragic, că sînt amuzanți, fermecători și spirituali. Nu sînt atrași de discuțiile serioase și prea intime, căci sentimentele și emoțiile adînci îi deconcertează.

În viziunea lor, viața trebuie trăită la maximum; de aceea, SP refuză să vadă și să accepte nefericirea și dezastrele. În timp ce persoanele cu alte temperamente se simt copleșite de o nenorocire, ei depășesc perioadele de criză, cu credința fermă că norocul le va surîde iar și că zilele bune n-au intrat în sac. E posibil ca partenerul lor, mai ales dacă este un judicativ, să nu le împărtășească viziunea luminoasă asupra

vieții. Iar natura lor impulsivă, prezentă în tot ce fac, s-ar putea să le provoace neplăceri acasă ori la serviciu.

În timp ce SJ sînt păstrători și economi, SP aruncă încolo și-ncoace cu banii, fiind deseori generoși cu cei din jur. Dacă lucrurile merg bine, obișnuiesc să-și împartă beneficiile cu ceilalți; dacă norocul le este potrivnic, nu se lasă totuși copleșiți. Cele cinci simțuri – văzul, auzul, mirosul, gustul și pipăitul – le sînt bine dezvoltate și de aceea au încredere că pot să se descurce perfect în viața practică.

Spre deosebire de SJ, copiii cu temperament SP nu se simt bine în mediul școlar, unde se pune accentul pe disciplină și teorie. Școala primară este probabil singura lor șansă de a învăța prin metode active, atît de adecvate firii lor practice. În timp ce intuitivii învață oarecum pasiv, ascultînd un curs și înțelegînd teoria, SP învață activ, interacționînd cu materia pentru a descoperi cum funcționează lucrurile.

Se pricep de minune să mînuiască uneltele, fie pentru a meșteri prin casă, fie în scopuri artistice, industriale sau tehnologice. Utilajele de orice fel, pe care le manevrează cu mișcări sigure și precise, nu au secrete pentru ei. Dacă un SP a văzut, a auzit, a mirosit, a gustat sau a pipăit o singură dată un lucru, nu-l uită niciodată și știe cum funcționează și la ce servește.

Nu sînt în schimb prea punctuali și pot ignora un program stabilit anterior dacă între timp s-a ivit ceva mai interesant. Acest stil de comportament le va irita negreșit pe persoanele organizate, mai ales pe cele cu trăsături judicative pronunțate. Deși pot trece fără efort de la un proiect la altul, mai ales dacă sînt interesați de ce fac, respectarea termenelor nu-i preocupă. Duratele precise, măsurate în ore și minute, nu li se par importante – important este, din punctul lor de vedere, să faci ce îți oferă viața în *orice* moment.

SP sînt buni actori – pe scenă și în viață. Pe cît sînt de îndemînatici cu obiectele, pe atît sînt de abili în relațiile interumane. Mobili şi captivanţi, au nevoie de o slujbă pe măsură. Antreprenorii, depanatorii, chirurgii, piloţii, animatorii, muzicienii şi artiştii de toate felurile provin frecvent din rîndul persoanelor cu temperament SP.

Dintre toate temperamentele, ei se simt cel mai puţin constrînşi de ideea de datorie, graţie firii lor tolerante şi jucăuşe. În afaceri, le place neprevăzutul şi provocarea, iar situaţiile de criză pot să-i stimuleze. De fapt, o criză scoate la iveală tot ce au ei mai bun: atunci lucrează ca nişte posedaţi, chiar în condiţii de mare inconfort fizic. Cînd norocul nu le surîde, SP ştiu cum să-şi drămuiască rezervele şi să folosească la maximum puţinul pe care-l au, dar de îndată ce lucrurile se îndreaptă revin la viaţa «în stil mare». Mulţi dintre ei reuşesc să iniţieze afaceri promiţătoare pe care n-au răbdare să le întreţină.

Ca şi SJ, SP n-au înclinaţie spre abstracţiuni; ei vor ca lucrurile să fie concrete, să aibă întrebuinţare şi să se întîmple; *de ce* se întîmplă nu-i interesează.

În familie sînt înţelegători şi cred că toată lumea trebuie să aibă aceleaşi drepturi. Ca părinţi, pot fi imprevizibili, dar nu lipsiţi de toleranţă. Îşi încurajează de obicei copiii să fie liberi şi independenţi, ajutîndu-i să iasă de sub aripa ocrotitoare a familiei şi să-şi urmeze propriile înclinaţii. Ritualurile şi ceremoniile de familie devin fastuoase în prezenţa lor. Nici un alt temperament nu se dăruieşte cu atîta frenezie sărbătorii ca SP, căci numai el ştie să se bucure pînă la capăt de plăcerile simţurilor.

Funcţia intuitivă şi cea judicativă nu sînt atît de dezvoltate în cazul acestui temperament. Prima funcţie ne ajută să avansăm idei şi concepte – adesea foarte abstracte –, iar a doua, să le punem în practică. SP au însă tendinţa să folosească lucrurile prezente, nu să viseze la posibilităţi viitoare, să jongleze cu mai multe lucruri deodată, nu să se hotărască asupra unuia dintre ele. Iată de ce le-ar fi util să ceară câteodată părerea unei persoane cu predispoziţii intuitive şi judicative.

Temperamentul SP se regăseşte la aproximativ 35% din totalul populaţiei, deopotrivă la bărbaţi şi femei. Cum extravertiţii predomină, ne putem aştepta ca tipurile eSRP şi eSAP să fie în număr mai mare decît iSRP şi iSAP. În ziua de astăzi, atitudinea societăţii faţă de femeile cu acest temperament s-a schimbat, astfel că ele au şanse de afirmare pe măsura calităţilor lor.

Rezumat

În încheiere, să vedem cum se comportă cele patru temperamente în situaţii similare:

În vreme ce IA încearcă să le creeze celorlalţi condiţii confortabile,
IR explică ce pot şi ce nu pot face;
SJ se strîng laolaltă, formînd o grupare;
SP îşi urmăresc propriile interese.

În vreme ce IA se lasă pradă emoţiilor,
IR îşi păstrează calmul;
SJ se îngrijorează;
SP se simt stimulaţi.

În vreme ce IA sînt în căutare de inspiraţie şi sens,
IR vor să înţeleagă totul pe cale raţională;
SJ participă la ritualuri şi ceremonii;
SP participă la festivităţi şi petreceri.

În vreme ce IA excelează la literatură în şcoală,
IR reuşesc în domenii ştiinţifice;
SJ sînt potriviţi pentru studii economice;

SP învață acționînd.

Tabelul următor este un foarte util rezumat al caracteristicilor fiecărui grup temperamental.

TEMPERAMENTELE

(după David Keirsey, *Portraits of Temperament*, Prometheus Nemesis Book Co., 1987)

Intuitiv–Afectiv	Senzorial–Judicativ
entuziast	**demn de încredere**
caritabil	**realist**
omenos	**sîrguincios**
subiectiv	**amator de rutină**
înțelegător	**conștiincios**
perspicace	**conservator**
creativ	**consecvent**
imaginativ	**meticulos**
talentat la limbi	**muncitor**
înclinat spre cercetare	**răbdător**
sensibil	**perseverent**
idealist	**rezonabil**
loial	**stabil**

Intuitiv–Reflexiv	Senzorial–Perceptiv
abstract	**adaptabil**
analitic	**cu simț artistic**
complex	**sportiv**
dornic să știe	**realist**
eficient	**calm**
exigent	**nepretențios**
impersonal	**îndrăgostit de viață**
independent	**prietenos**
ingenios	**receptiv la nou**
intelectual	**convingător**
inventiv	**cu simț mecanic**
logic	**tolerant**
cu spirit științific	**lipsit de prejudecăți**
cu simț teoretic	**sensibil la culori, linie, textură**
înclinat spre cercetare	**interesat de orice informație utilă**
sistematic	**bine dispus**

O dată ce am devenit conștienți de diferențele de temperament dintre oameni, avem la îndemînă o *metodă generală* de a ne înțelege pe noi înșine. Iar cînd, mai tîrziu, vom descoperi că avem prieteni, colegi și rude cu care împărtășim caracteristicile temperamentale, vom resimți o neașteptată satisfacție. Cum temperamentul este centrul personalității, stilul nostru de viață are multe în comun cu al lor.

În următorul capitol vom afla despre meseria care ni se potrivește și despre modul în care ne comportăm la serviciu.

Tipurile în viața profesională

Conflicte de personalitate la locul de muncă

Cu toții vrem să fim mulțumiți de serviciul pe care-l avem, indiferent în ce domeniu lucrăm. Însă cînd ne alegem o slujbă, putem fi constrînși de anumite împrejurări, de situația noastră personală și de exigențele sociale și culturale ale mediului în care trăim. În ciuda acestor constrîngeri, interesele, aptitudinile și comportamentul ne sînt dictate de personalitatea și temperamentul nostru; dacă nu putem să le dăm ascultare, vom avea o viață profesională frustrantă și lipsită de împliniri.

Puțini dintre noi au libertatea de a-și alege exact serviciul pe care și-l doresc. Totuși cunoștințele în materie de tipuri și temperamente ne pot ghida către o viață profesională care să ni se potrivească. De obicei, ne petrecem o bună parte din viață ca salariați ai unei instituții, și de aceea munca pe care o prestăm și condițiile în care se desfășoară ea au un efect imens asupra stării noastre de spirit. Cînd ceea ce facem se potrivește cu predispozițiile noastre, dăm randament maxim și ne simțim bine. Cu cît munca de la serviciu ne cere să facem uz de calități și caracteristici mai puțin dezvoltate, aflate în umbra personalității noastre, cu atît devenim mai stresați și mai nefericiți. Cei din jur suferă la rîndul lor, căci le arătăm «umbra» noastră, nu chipul cel luminos (vom reveni asupra «umbrei» într-un capitol viitor).

Există moduri diferite de a lucra și, dacă vom deveni conștienți de aceste diferențe, vom înțelege de ce anumite lucruri ni se par ușor de făcut, iar altele nu. Din nefericire, adesea subevaluăm ceea ce facem cu ușurință, deși marile noastre reușite provin mai curînd de aici. Am putea totodată să recunoaștem că acei colegi de serviciu care acționează și gîndesc altfel decît noi nu urmăresc neapărat să ne contrazică; ei percep, probabil, viața în mod diferit. Adesea, s-ar putea să fie chiar persoanele potrivite să ne verifice propriile planuri și date, căci opiniile lor ar da mai mult echilibru deciziilor și acțiunilor noastre.

Capitolul de față se ocupă de cîteva dintre conflictele care apar la locul de muncă, ajutîndu-ne să înțelegem cum iau naștere și cum se pot rezolva. Pentru început, să trecem în revistă predispozițiile, indicînd pe scurt influența lor asupra comportamentului la locul de muncă.

Extravertiții. Sursa energiei lor este lumea exterioară a oamenilor și lucrurilor. La serviciu au nevoie să acționeze repede; ideile lor prind formă pe măsură ce le discută.

Introvertiții. Sursa energiei lor este mai curînd lumea interioară a gîndurilor și contemplației. La serviciu au nevoie să reflecteze înainte de a acționa – deci le trebuie timp și liniște.

Senzorialii. Procesează informația prin intermediul celor cinci simțuri. Preferă activități de natură practică, în care să folosească date concrete și propria lor experiență.

Intuitivii. Procesează informaţia prin intermediul schemelor şi relaţiilor. La serviciu le place să găsească soluţia unei probleme şi să aducă îmbunătăţiri de orice natură.

Reflexivii. Îşi bazează deciziile pe logică şi obiectivitate. La serviciu argumentează logic şi îi tratează pe ceilalţi cu fermitate.

Afectivii. Îşi bazează deciziile pe valori personale subiective. La serviciu îi tratează pe ceilalţi cu simpatie şi căldură.

Judicativii. Au nevoie de o activitate care să le permită să fie structuraţi, ordonaţi şi organizaţi. Le place să facă planuri şi să-şi aducă la îndeplinire deciziile.

Perceptivii. Preferă activităţile care le permit să fie flexibili, adaptabili şi spontani. Le place să lase lucrurile în suspensie pentru a le putea modifica oricînd.

Extravertiţii şi introvertiţii

Ştim deja că extravertiţilor le place să lucreze în compania altor oameni, căci numai «astfel îşi încarcă bateriile» şi au randament maxim. Gîndesc în general repede şi se pun în mişcare la fel de repede cînd au ceva de făcut. Atraşi în permanenţă de lumea exterioară, pot să aibă dificultăţi de concentrare dacă sînt nevoiţi să lucreze pe cont propriu vreme îndelungată.

Spre deosebire de ei, introvertiţii preferă să lucreze în linişte, de obicei pe cont propriu, căci numai atunci dau randament maxim. Analizează lucrurile pe îndelete şi rareori spun celorlalţi în ce stadiu se află. Dacă profesia le cere să vorbească în public, trebuie să se pregătească temeinic şi din vreme. Extravertiţii, mereu agitaţi, nerăbdători şi precipitaţi, au adesea nevoie de reacţia calmă a introvertiţilor. Iată un exemplu de interacţiune între cele două tipuri.

Patru angajaţi ai unei agenţii publicitare – trei extravertiţi şi un introvertit – se întîlneau în fiecare săptămînă ca să discute stadiul unui proiect important. Extravertiţii aşteptau cu nerăbdare întîlnirea, ca pe o nouă ocazie de a se bucura de compania celorlalţi şi de a schimba idei. Vorbeau între ei repede şi cu însufleţire. La sfîrşitul fiecărei întîlniri, se simţeau plini de elan şi încurajaţi să-şi continue lucrul.

Introvertitul trăia complet altfel această experienţă. Schimbul de idei îl încînta şi pe el, iar după aceea se gîndea îndelung cum să pună în aplicare ceea ce se discutase. În timpul întrevederii însă, abia scotea cîteva cuvinte, făcîndu-i pe ceilalţi să creadă că n-are nici o idee. Nimic mai fals! Deşi avea nenumărate idei, îi trebuia un timp de reflecţie înainte de a şi le expune; pe de altă parte, extravertiţii acaparau în întregime discuţia, nedîndu-i nici o şansă de a interveni.

Cînd au început să înţeleagă că au predispoziţii diferite, cei patru au hotărît să organizeze altfel discuţia. Deşi extravertiţii îşi expuneau la fel de repede ideile, unul dintre ei îl întreba din cînd în cînd pe introvertit ce crede: dacă acesta ezita să răspundă, ceilalţi nu-l grăbeau. La sfîrşitul întrevederii, nu uitau să se intereseze din nou dacă ar mai avea de făcut vreo observaţie. După cîteva luni, au constat cu uimire că introvertitul avusese o contribuţie substanţială, iar acesta s-a arătat mulţumit că fusese lăsat să se implice în discuţie în mai mare măsură. Cu toţii avuseseră numai de profitat de pe urma conştientizării diferenţelor dintre ei.

La serviciu, extravertiţii simt nevoia să fie înconjuraţi de oameni cu care să comunice. Adesea îşi clarifică ideile şi problemele într-o discuţie cu colegii. Dacă se întîmplă să rămînă prea mult singuri în birou, se simt descurajaţi şi deprimați, așa că vor porni de obicei în căutarea cuiva cu care să stea puțin la taifas; numai după o astfel de pauză se pot întoarce la lucru.

Introvertiții lucrează bine mai ales cînd sînt singuri și e liniștè în birou. Nevoia de a vorbi a extravertiților îi miră și îi agasează. Dacă sînt nevoiți să lucreze într-un loc unde e gălăgie, în general nu dau randament, fără să știe de ce. Fiecare tip ar trebui să înțeleagă că are nevoie de alt mediu de lucru – și, în măsura posibilului, să-l obțină, ca în exemplul următor.

John, un introvertit care lucra bilanțuri contabile într-o sală mare, împreună cu alți salariați, avea biroul chiar lîngă automatul pentru cafea. De-a lungul zilei, colegii lui se adunau acolo în grupuri de cîte doi sau trei, antrenîndu-l și pe el în discuții și făcîndu-l să-și piardă șirul ideilor. John știa că are nevoie de liniște ca să dea randament. Observase un colț mai ferit care stătea gol și a reușit să-și convingă șeful că ar putea lucra mult mai bine dacă s-ar muta acolo – ceea ce s-a și întîmplat.

Jennifer, o extravertită, se afla în situația opusă. Lucrase în domeniul studiilor de piață, dar cînd s-a căsătorit și-a părăsit serviciul ca să se ocupe de casă. Avea o locuință mare și erau atîtea de făcut, încît s-a gîndit că nu se va plictisi niciodată. După un an și-a dat seama că statul acasă o deprimă, așa că și-a găsit un serviciu cu jumătate de normă. «Sînt mai fericită acum, spune ea. Nu-mi dădusem seama înainte cît de mult contau pentru mine colegii de serviciu. Nu e vorba numai de munca pe care o fac, ci mai ales de faptul că vin în contact cu oamenii, că iau interviuri, că am cu cine schimba o vorbă. Cei pe care îi intervievez îmi povestesc cîte ceva despre viața lor, și asta-mi place mai mult ca orice.» Jennifer își înțelege acum perfect predispoziția extravertită și își dă seama că, dincolo de satisfacțiile profesionale pe care i le oferă, slujba o pune în contact cu lumea exterioară.

Extravertiții vor lucra mai bine în compania introvertiților dacă știu să le lase un spațiu și un timp de lucru personal. Trebuie de asemenea să nu acapareze discuțiile, dîndu-le și introvertiților șansa să intervină. Dacă ar asculta mai mult, ar putea să afle mai mult. E preferabil să-i informeze din timp pe introvertiți asupra unor viitoare subiecte de discuție (eventual în scris), astfel ca aceștia să aibă suficient timp de reflecție.

Introvertiții vor lucra mai ușor în compania extravertiților dacă învață să spună răspicat ceea ce au de spus. Trebuie să profite întotdeauna de șansele – nu foarte numeroase – de a interveni în discuții. Cînd vor să facă o observație, e cazul să-și aducă deliberat în prim-plan caracteristicile extravertite, știind că se pot întoarce apoi la atitudinea lor de bază. Este important să le spună colegilor că au nevoie de liniște și de o atmosferă calmă cînd lucrează; într-un birou mare, vor fi probabil înconjurați mai ales de extravertiți – care nu știu acest lucru.

Senzorialii și intuitivii

Cînd lucrăm împreună cu alții, mai devreme sau mai tîrziu predispoziția noastră extravertită ori introvertită iese de obicei la iveală. Trăsăturile senzoriale sau intuitive sînt însă mai greu de observat.

La serviciu, senzorialii aleg informațiile precise și măsurabile. Observă detaliile și elementele specifice, merg la surse, caută proceduri și instrucțiuni. Le plac lucrurile concrete, lucrează din aproape în aproape și au o bună noțiune a timpului. Dacă rămîn cantonați în prezent, e posibil să ignore complet evoluția unei situații. Preferă să lucreze cu lucrurile reale, pe care le înţeleg, nu cu posibilităţi, şi mînuiesc cu uşurinţă datele concrete.

Intuitivii se comportă diferit la serviciu, fiind preocupaţi de legăturile dintre lucruri şi de structurile dinăuntrul acestora. Observă mai degrabă întregul decît detaliile şi se concentrează mai mult asupra conexiunilor decît asupra părţilor şi elementelor specifice. Se lasă călăuziţi adesea de fler, vrînd mereu să aducă schimbări şi sugerînd noi moduri de a o face. Le place să lucreze la proiecte noi, nu să se ocupe de treburi de rutină. Fascinaţi de viitor, neglijează frecvent detaliile importante ale prezentului. Senzorialii şi intuitivii pot avea perspective complet diferite asupra aceleiaşi situaţii, aşa cum vom vedea din exemplul următor.

Doi buni prieteni – John, un senzorial, şi Tom, un intuitiv – au fost solicitaţi să facă parte dintr-un comitet de caritate, avînd în grijă un grup de cămine pentru bătrîni. Amîndoi au mers la întrunirile comitetului timp de şase luni şi de fiecare dată plecau spre casă împreună. John era mulţumit de felul în care lucra comitetul. Subiectele de discuţie i se păreau interesante, iar atenţia dată detaliilor cotidiene îl satisfăcea. Tom era de altă părere. După mai multe întruniri în care discutaseră despre construcţia unor clădiri anexe, ustensilele de la bucătărie, repararea unui acoperiş, regulamentul personalului, Tom s-a simţit plictisit şi frustrat.

Pe cînd mergeau spre casă, a izbucnit: «De şase luni ne tot întîlnim şi n-am vorbit niciodată despre planurile de viitor sau despre cum am putea îmbunătăţi funcţionarea căminelor! Discutăm la nesfîrşit detalii fără importanţă. Ar trebui să existe un subcomitet care să se ocupe de ele, iar noi să facem ce trebuie – proiecte de ameliorare!» «Cum poţi să spui asta? a replicat John, uimit. Comitetul e excelent. Preşedintele e un tip meticulos, ai văzut că la fiecare întîlnire cere să i se dea toate detaliile. Putem să ne spunem fiecare părerea şi nimic nu rămîne nediscutat. Vorbim pe larg în fiecare lună despre tot ce e important – sisteme de siguranţă, procedee de construcţie, regulamente pentru personal, tot.» «Da, dar ne limităm la asta. Sîntem aşa de preocupaţi de întreţinerea căminelor, că n-avem niciodată timp să trecem la problemele cu adevărat importante – ce trebuie schimbat şi cum să dezvoltăm sistemul!»

Observaţi că cei doi prieteni au păreri diferite cu privire la *ce e important*. De fapt, amîndouă perspectivele sînt necesare. Tom are dreptate cînd spune că nu le mai rămîne timp să discute despre planurile şi îmbunătăţirile viitoare dacă se ocupă prea mult de detalii. John are şi el dreptate cînd dă importanţă întreţinerii zilnice a căminelor, fără de care acestea n-ar putea funcţiona. Preşedintele comitetului, fiind la rîndul lui senzorial, conduce după principii senzoriale. John este bineînţeles de acord cu acest stil de conducere, care pe Tom, intuitivul, îl deranjează. Urmarea? La sugestia lui John, comitetul a ţinut seamă de ideile prietenului său şi toată lumea a fost mulţumită.

Senzorialii şi intuitivii pot avea mari neînţelegeri la serviciu dacă nu sînt conştienţi de felul în care fiecare asimilează informaţia. Iată un alt exemplu.

În fiecare an, consiliul orăşenesc din localitatea X organizează vara o expoziţie. De organizarea ei se ocupaseră în ultimii trei ani Margaret şi Mary – ambele senzoriale –, dar anul acesta, pentru că Mary îşi luase concediu de maternitate, în locul ei a fost angajată Jackie, o intuitivă.

Cînd Margaret a auzit că anul acesta va lucra cu altcineva, s-a întrebat imediat dacă se vor înţelege. Toată lumea ştia că Jackie vrea întotdeauna să schimbe tot şi este rareori mulţumită de ce s-a făcut înainte. Cînd au început lucrul, Margaret a petrecut o dimineaţă întreagă studiind planurile de anul trecut. I-a spus apoi lui Jackie că expoziţia *trebuia organizată, după părerea ei, la fel şi că programul putea rămîne acelaşi.*

Cum era de aşteptat, Jackie a fost stupefiată. Pe măsură ce citea programul de anul trecut, îşi şi imagina ce trebuie schimbat. «Hai să încercăm altceva anul ăsta, a spus ea. Să inversăm ordinea evenimentelor şi să mutăm estrada în altă parte.» «Dar de ce? a întrebat Margaret. Dacă lucrurile au mers bine, de ce să nu le păstrăm aşa cum sînt? De ce să facem schimbări fără rost?» «Ba au rost, a spus Jackie. Dacă aranjăm expoziţia în altă parte, lumea o va privi cu un ochi proaspăt, şi dacă mai modificăm cîte ceva, aducem puţină variaţie. Nimeni nu vrea să vadă exact acelaşi lucru ca anul trecut.»

Dar Margaret nu era de acord. Expoziţia avusese succes în ultimii trei ani. Avînd un temperament senzorial–judicativ, Margaret credea că, dacă ceva merge, trebuie păstrat în aceeaşi formulă. Se împotrivea mai ales mutării estradei, căci, spunea ea, după trei ani oamenii se aşteptau ca expoziţia să se ţină în acelaşi loc, iar mutarea estradei i-ar fi derutat.

Margaret şi Jackie s-au certat mult timp fără să cadă la o înţelegere. De vină era, de fapt, modul diferit în care asimilau informaţia. Pînă la urmă au ajuns la un compromis: Margaret urma să se îngrijească de estradă, care rămînea tot acolo, şi de exponate – pe care voia să le aranjeze la fel ca anul trecut; Jackie, în schimb, se ocupa de reorganizarea evenimentelor, ceea ce îi punea în lumină calităţile de intuitivă.

Senzorialii şi intuitivii pot interpreta acelaşi text în mod diferit, aşa cum vom vedea în alt exemplu.

Directorii unei companii de construcţii, un intuitiv şi un senzorial, au primit un raport asupra personalului cantinei, pe care au fost rugaţi să-l comenteze la şedinţa din aceeaşi zi.

Senzorialul s-a referit la măsurile de siguranţă ce trebuiau luate la bucătărie şi la instruirea personalului. Era necesar ca aragazul să fie verificat regulat, iar normele de protecţie să fie afişate la vedere. Pe cînd celălalt vorbea, intuitivul îşi aştepta nerăbdător rîndul. În intervenţia sa, a spus că raportul era «în general» bun, dar că salariaţii companiei ar trebui folosiţi mai eficient. A propus prin urmare un sistem de autoservire la cantină. Astfel, compania putea să-şi reducă personalul şi să economisească bani.

Senzorialul se concentrase asupra detaliilor practice din raport şi făcuse sugestii referitoare la sănătatea şi siguranţa personalului din bucătărie. Intuitivul, care avea de fapt un temperament IR şi nu voia să risipească nimic, omisese complet detaliile practice şi se concentrase asupra tabloului general, venind cu propuneri de îmbunătăţire a situaţiei.

Deşi fiecare contribuţie are meritele ei, ele nu au nimic în comun. Cînd o companie are doi directori atît de diferiţi şi fiecare este capabil să recunoască importanţa punctului de vedere opus – ceea ce s-a şi întîmplat în exemplul nostru –, compania are numai de cîştigat.

În probleme legate de promovare, care ne dau celor mai mulţi dintre noi atîta bătaie de cap, predispoziţia senzorială sau intuitivă joacă adesea un rol important. Pe măsură ce urcăm în ierarhie, responsabilităţile noastre se modifică. Dacă vechiul post ne solicita calităţile senzoriale, este posibil ca cel nou să facă apel mai degrabă la trăsăturile noastre intuitive. Mulţi oameni nu înţeleg de ce întîmpină dificultăţi tocmai cînd au fost promovaţi. De aceea e bine ca, la angajare, să privim slujba şi din perspectiva unei viitoare promovări.

Senzorialii lucrează mai bine cu intuitivii dacă sînt pregătiţi nu numai să le asculte ideile, ci şi să le indice în ce măsură sînt aplicabile. Adesea, chiar senzorialii sînt cei care le pun în practică. Dar ei rămîn de obicei fixaţi asupra anumitor elemente, cărora nu le văd locul în tabloul general. Încercarea de a vedea lucrurile în perspectivă le-ar fi de folos.

Intuitivii lucrează mai bine cu senzorialii dacă sînt pregătiţi să-şi verifice ideile şi planurile împreună cu ei. Ar fi bine să dea mai multă atenţie realităţilor prezentului, pe care adesea le ignoră, fiind concentraţi numai asupra viitorului. Le-ar fi util să-şi îmbunătăţească percepţia asupra timpului, atît de deficitară în cazul lor.

Reflexivii şi afectivii

Opiniile reflexivilor şi ale afectivilor aduc un plus de echilibru în afaceri şi în relaţiile de serviciu. Reflexivii, care au avantajul de a privi întotdeauna lucrurile de la distanţă, gîndesc logic şi analitic, văd dintr-o ochire ce nu merge şi sînt buni critici. Adesea pot prezenta fapte şi idei în lucrări limpede scrise. Toate acestea îi fac de neînlocuit în promovarea, evaluarea şi conducerea afacerilor de orice tip.

Afectivii deţin avantaje la fel de importante. Au mult tact în relaţiile cu colegii, le înţeleg problemele şi reuşesc de obicei să comunice cu uşurinţă. Fiind interesaţi de sentimentele oamenilor şi de relaţiile dintre ei, contribuie la bunăstarea psihică a personalului dintr-o instituţie. Dacă reflexivii ştiu să prezinte în scris o idee sau un raport, afectivii ştiu să-i convingă pe toţi să accepte ideea sau raportul respectiv. Nimeni nu se pricepe ca ei să pună în valoare calităţile lucrurilor.

La serviciu, reflexivii se dedică intereselor întreprinderii, fiind de obicei fermi şi impersonali; afectivii sînt, dimpotrivă, mai indulgenţi şi mai apropiaţi, dedicîndu-se mai

degrabă oamenilor din întreprindere. Uneori, aceste atitudini pot genera conflicte, ca în exemplul următor.

O companie manufacturieră a fost nevoită să-şi închidă una din sucursale, ceea ce însemna că trebuiau făcute disponibilizări. Cei doi manageri, John (un reflexiv) şi Peter (un afectiv), s-au întîlnit ca să fixeze condiţiile de concediere a celor treizeci de persoane din sucursala desfiinţată.

«Tot ce putem face este să-i chemăm pe oameni la o şedinţă şi să le spunem în faţă ce s-a întîmplat. O să le dăm tot acum şi termenul de expirare a contractului...» a început John. Peter, care era introvertit–afectiv, încă ezita; nu părea deloc mulţumit. «Mi se pare cam dură metoda ta... Majoritatea vor fi de-a dreptul şocaţi. Închipuieşte-ţi cum se vor simţi cei cu familii de întreţinut cînd vor trebui să spună acasă ce s-a întîmplat!» «Ştiu cum e, Peter, doar am fost şi eu dat afară o dată... Numai că nu e nimic de făcut, trebuie să scăpăm, pur şi simplu, de ei!»

John voia să scape repede de oamenii disponibilizaţi pentru a-şi vedea apoi de treburile lui din cadrul companiei. Primul gînd al lui Peter a fost, din contră, la oameni. «Cred, continuă el, că ar trebui să ne întîlnim cu fiecare în parte, să le dăm vestea cu menajamente şi să le propunem ajutorul ca să-şi găsească alt serviciu. Ar fi bine să le pregătim scrisori de recomandare şi să le indicăm nişte locuri unde şi-ar putea găsi de lucru.» «Dar nu avem timp de aşa ceva, spuse John iritat. De ce să purtăm de grijă unor oameni care oricum nu mai lucrează aici? Dacă asta vrei, să ştii că tot compania o să aibă de suferit, pentru că nu ne mai ocupăm de producţie, ci de plasarea oamenilor!»

Era clar că cei doi aveau idei complet diferite despre felul în care trebuie trataţi oamenii. Pînă la urmă, s-au înţeles ca Peter să se ocupe de problema celor disponibilizaţi, iar John să-şi vadă de treburile obişnuite, ca să nu rămînă în urmă cu lucrul. Fiecare își punea astfel în lumină predispoziția naturală.

Cel mai frecvent motiv de conflict între reflexivi și afectivi privește relațiile cotidiene de la locul de muncă. Reflexivii nu dau prea mare importanță micilor servicii pe care oamenii și le fac unii altora, dar pentru afectivi ele sînt ocazii bine venite de a-și arăta simpatia față de colegi. Cînd colegii răspund prieteniei lor, mulțumindu-le sau măcar zîmbind, afectivii sînt cît se poate de încîntați. Reflexivii nu înțeleg nevoia afectivilor de «a zîmbi tot timpul» la serviciu, iar ultimii sînt nedumeriți de răceala și «lipsa de inimă» a celor dintîi.

Reflexivii ar lucra mai bine cu afectivii dacă ar da mai multă atenție efectelor oricărei decizii profesionale asupra salariaților și ar avea grijă să nu rănească sentimentele acestora, cum li se întîmplă adesea, fără să vrea. Deși își exprimă mai greu emoțiile, e bine s-o facă, pentru că, știind ce simt, cei din jur îi privesc cu mai multă bunăvoință. Afectivii, la rîndul lor, ar lucra mai bine în compania reflexivilor dacă nu s-ar mai simți vizați de orice remarcă. Ei cred că totul îi privește direct, chiar și sentimentele legate de situații pentru care nu sînt răspunzători. Cînd reușesc să-și spună răspicat părerea, chiar dacă își exprimă astfel dezaprobarea, lucrurile se limpezesc și tuturor le este mai ușor să vorbească deschis. În comparație cu alte tipuri, reflexivii și afectivii se înțeleg destul de bine, întrucît fiecare tip își dă seama de valoarea opiniilor celuilalt. Dacă ambele reușesc să-și exprime punctul de vedere, va fi mai ușor de ajuns la decizii care țin cont de ambele opinii.

Judicativii și perceptivii

Știm că perceptivii refuză cu hotărîre stilul de viață organizat, planificat și structurat cu grijă al judicativilor. Diferențele dintre ei sînt cu atît mai vizibile la locul de muncă, unde dau naștere uneori la conflicte grave.

Judicativii și perceptivii au feluri diferite de a lucra. Indiferent ce tip de muncă fac, primii vor să vadă totul rezolvat cît mai repede și de aceea se apucă imediat de lucru. Dacă nu au un motiv temeinic de amînare, își termină treaba la timp și continuă să-și facă planuri, pe care le respectă. Cînd au început ceva, e greu să-i oprești sau să-i determini să se răzgîndească – chiar dacă datele problemei sau circumstanțele s-au modificat între timp – căci nu acceptă ușor informațiile noi. Judicativii extravertiți se hotărăsc uneori prea repede și trec prea curînd la acțiune.

Perceptivii lucrează altfel. Ei strîng la început cît mai multe informații și adesea amînă la nesfîrșit începerea unui proiect. Vor să aibă un program de lucru flexibil, care să le permită să facă modificări pe măsură ce avansează. Dacă termenul de realizare e foarte îndepărtat, nu pot oferi rezultate concrete decît în ultimul moment. Cîteodată sînt nevoiți să lucreze ca niște apucați ca să-și termine treaba la termen.

La serviciu, imboldul judicativilor de a termina cît mai repede și dorința perceptivilor de a avea un program deschis și flexibil produc adevărate ciocniri. Judicativii sînt cuprinși de o mare anxietate cînd nu-i pot convinge pe perceptivi să încheie un lucru. La rîndul lor, ultimii îndură cu greu stresul, se simt privați de libertate și frustrați – așa cum vom vedea în exemplul următor.

O firmă de design pentru interioare primise o comandă de la unul din clienții ei importanți. Trebuia proiectată o extensie a biroului directorului, și cei desemnați să o facă au fost Geoff și Marianne. Planurile trebuiau definitivate într-o lună. Cei doi se cunoșteau, dar nu lucraseră niciodată împreună. Se simțeau amîndoi măguliți că fuseseră aleși pentru acest contract important.

Au discutat la o cafea cum să atace proiectul. Comunicau cu uşurinţă, pentru că erau amîndoi intuitivi. Peste o oră, Geoff, care avea trăsături judicative foarte pronunţate, şi-a scos agenda şi a spus că e cazul să stabilească ce avea de făcut fiecare în următoarea săptămînă.

Marianne însă voia să i se mai lase timp de gîndire, să nu fie prinsă deja într-o schemă fixă. «O să mă învîrt prin bibliotecă, să văd ce mai găsesc, şi pe măsură ce apare ceva nou – îţi spun. Să nu ne grăbim să începem, ca să ne mai putem răzgîndi pe parcurs», zise ea. E limpede că persoana care vorbeşte este o perceptivă.

Geoff a fost uluit. El credea că puteau trece deja la acţiune; ar fi avut astfel schiţa proiectului într-o săptămînă şi ar fi putut s-o pună apoi în aplicare. Voia să-şi noteze exact ce aveau de făcut ca să-şi înceapă partea lui. Atitudinea relaxată a Mariannei îl neliniştea. După ce îşi exprimă vehement dezaprobarea, îşi luă lucrurile şi plecă în grabă – avea programată altă întîlnire. Seara, gîndindu-se la ziua lui de lucru, avu sentimentul că proiectul stagnează. Nu pricepea de ce, după o întrevedere atît de rodnică, nu reuşise să o convingă pe Marianne să treacă la treabă.

Marianne rămăsese şi ea nedumerită. De ce se enervase Geoff în asemenea hal la sfîrşitul întîlnirii? Şi ei i se părea că avuseseră o întrevedere rodnică. Era totuşi ridicol ca Geoff să vrea să-şi noteze ceva precis în etapa asta şi s-o preseze să facă la fel. Nimeni n-ar proceda aşa pînă în ultima săptămînă; aveau nevoie de cît mai mult timp ca să se informeze înainte de a începe lucrul propriu-zis!

Geoff şi Marianne erau la fel de preocupaţi de proiectul respectiv, dar acţionau în moduri diferite. Ca judicativ, Geoff voia să se apuce de lucru cît mai repede şi avea nevoie de ceva concret, pus pe hîrtie, ca punct de plecare. Trebuia să ştie în orice moment ce are de făcut, ca să respecte programul.

Marianne avea alt mod de lucru. Proiectul o entuziasmase şi voia să strîngă o cantitate cît mai mare de informaţii relevante. Îi plăcea să afle cît mai mult înainte de a se angaja într-o activitate precisă. Adesea lăsa lucrurile pe ultima clipă şi trebuia să stea pînă noaptea tîrziu ca să termine. Ar fi preferat să nu se grăbească aşa spre sfîrşit, dar întotdeauna ajungea aici. Pe ea n-o deranja prea mult acest lucru, dar observase că pe alţii îi afecta.

De-a lungul perioadei în care au colaborat la proiect, atît Geoff, cît şi Marianne s-au simţit stresaţi. De fapt, nici unul nu înţelegea modul de a trăi al celuilalt. Dacă şi-ar fi cunoscut reciproc stilurile de lucru, pretenţiile lor ar fi fost mai realiste. Marianne ar fi strîns informaţii după pofta inimii, dar ar fi înţeles nevoia lui Geoff de a le ordona şi de a încheia documentarea la momentul potrivit. Geoff ar fi început să lucreze pornind de la ceva palpabil, dar ar fi ţinut cont de dorinţa Mariannei, acceptînd să facă modificări pe parcurs, de îndată ce s-ar fi ivit un element nou.

Unul din cele mai frecvente motive de dispută la serviciu între judicativi şi perceptivi este legat de punctualitate şi de timp în general. Dacă judicativii fixează o oră, îşi fac o datorie din respectarea ei şi vor ca toată lumea să se comporte la fel. Cînd programează o şedinţă la 10.00, ea va începe cel tîrziu la 10.02. Dacă oamenii sînt încă pe coridor la 10.05 sau mai tîrziu, judicativii consideră că li s-a furat din timp. Reflexivii judicativi, mai ales, ştiu să-şi împartă timpul bine şi cu folos şi nu se lasă sustraşi de la ceea ce fac.

Perceptivii au o atitudine diferită faţă de timp – şi asta se vede limpede la serviciu. Pentru ei, ora de începere a unei şedinţe este ora la care îşi amintesc că trebuie să plece spre sala de şedinţe. Dacă se află prin apropiere şi nu trebuie să se pregătească în mod special, mai pot ajunge la timp. Dacă sînt însă în altă parte şi au amînat pregătirile necesare pînă în ultima clipă, pot să întîrzie – uneori nepermis de mult.

Judicativii ar colabora mai bine cu perceptivii dacă ar accepta să primească informaţii noi pe măsură ce lucrează. Deciziile lor ar fi mai echilibrate dacă ar lua în calcul mai multe variante. Perceptivii i-ar aprecia mai mult dacă nu ar fi atît de rigizi şi de inflexibili. Cînd stabilesc împreună termenul de realizare a unei sarcini, judicativii ar trebui să nu-i mai sîcîie pe perceptivi.

La rîndul lor, perceptivii ar colabora mai bine cu judicativii dacă ar încerca să-şi termine treaba la timp şi, în general, dacă ar respecta termenele. Cînd nu se ţin de cuvînt în privinţa obligaţiilor pe care singuri şi le-au luat, judicativii îşi pierd răbdarea şi nu mai au încredere în ei. Îi tratează dispreţuitor şi evită să colaboreze altă dată. Perceptivii ar trebui să respecte orele de întîlnire pe care şi le fixează cu judicativii şi să nu le mai strice acestora programul. Ar avea numai de cîştigat dacă nu s-ar mai risipi în nenumărate proiecte, ci şi-ar păstra doar unul sau două.

Din acest subcapitol ne-am putut face o idee asupra conflictelor care apar la locul de muncă. Am văzut, de asemenea, cum putem evita multe dintre ele prin intermediul înţelegerii tipurilor. În subcapitolul următor, vom privi tipurile într-un context mai larg şi ne vom opri la felul în care nevoile şi comportamentul nostru la serviciu sînt influenţate de temperament.

Tipurile de personalitate şi satisfacţia profesională

Satisfacţia profesională şi reuşita într-o carieră depind de capacitatea noastră de a ne folosi predispoziţiile naturale la locul de muncă. Vom arăta mai jos în ce fel îşi găseşte fiecare tip satisfacţia profesională şi care sînt domeniile de activitate în care va avea mai mult succes.

Ne vor fi utile nu numai informaţiile despre tipul propriu, ci şi cele despre tipul opus. De aceea, dacă sînteţi, de pildă, un eSRJ, e bine să citiţi şi despre tipul iIAP. Veţi afla astfel ce situaţii vi se par dificile şi le veţi putea evita.

I. Tipul eIAJ extravertit–Intuitiv–Afectiv–Judicativ

sursa lui de energie e lumea exterioară • procesează informaţia prin intermediul structurilor şi relaţiilor • decide în funcţie de valori subiective proprii • dă randament maxim cînd poate lucra ordonat şi organizat

E important ca eIAJ să aibă în cadrul activităţii lor un contact direct cu oamenii, deoarece capacitatea lor de comunicare este excepţională. Sînt încîntaţi să-i ajute pe ceilalţi să apară în lumina cea mai favorabilă şi de aceea pot lucra cu succes în mass-media şi în relaţii publice. Pot avea succes şi ca profesori, ca agenţi de vînzări sau în domeniul asistenţei medicale şi sociale; uneori se simt atraşi de instituţia Bisericii. Capacitatea de a stabili contacte cu oamenii şi entuziasmul lor molipsitor îi ajută să devină populari ca manageri şi consultanţi. Dacă slujba presupune conducerea unui grup, vor face apel la talentul lor organizatoric. Îşi susţin întotdeauna colegii şi se implică din tot sufletul în orice lucrează, preferînd să avanseze metodic. Activităţile exclusiv practice sau care presupun lucrul pe cont propriu îi deprimă.

Ar obţine rezultate mai bune la serviciu dacă ar încerca să nu neglijeze detaliile practice şi să privească orice situaţie în mod obiectiv.

II. Tipul iIAJ
introvertit–Intuitiv–Afectiv–Judicativ

sursa lui de energie e lumea interioară • procesează informaţia prin intermediul structurilor şi relaţiilor • decide în funcţie de valori subiective proprii • dă randament maxim cînd poate lucra ordonat şi organizat

Conştiincioşi, liniştiţi, cu înclinaţii spirituale, iIAJ se caracterizează printr-o originalitate pe care simt nevoia s-o pună în slujba celorlalţi. Cu riscul de a fi ei înşişi afectaţi, se implică în problemele celor din jur şi au o percepţie profundă, oarecum stranie, a sentimentelor oamenilor. Sînt fascinaţi de personalitatea fiecărei fiinţe umane, astfel că psihoterapia şi profesoratul, care presupun grija faţă de nevoile emoţionale ale semenilor, sînt potrivite pentru ei. Adesea, au talent la limbi şi înclinaţie pentru munca de cercetare. Dacă fac ceva creator, lucrează bine pe cont propriu şi duc la bun sfîrşit orice proiect. Pot servi drept model celorlalţi. Lucrează în mod organizat şi sînt persoane de încredere. Nu li se potrivesc slujbele ancorate în realitatea imediată, cum ar fi cele din transporturi sau construcţii.

Ar obţine rezultate mai bune la serviciu dacă ar fi mai atenţi la evenimentele din jur şi ar încerca să-şi exprime opiniile cu îndrăzneală.

III. Tipul eIAP
extravertit–Intuitiv–Afectiv–Perceptiv

sursa lui de energie e lumea exterioară • procesează informaţia prin intermediul structurilor şi relaţiilor • decide în funcţie de valori subiective proprii • dă randament maxim cînd poate fi flexibil şi adaptabil

Ingenioşi, entuziaşti şi deschişi, eIAP au mult farmec personal şi pot avea succes în cele mai diverse slujbe. Ghicesc imediat potenţialul ideilor sau proiectelor noi şi se pricep ca nimeni alţii să le impună, convingîndu-i pe toţi să-şi ofere sprijinul. Sînt plini de viaţă, ştiu să întreţină buna dispoziţie şi au o energie contagioasă. Ca urmare, pot face carieră în domeniul publicităţii, în orice activitate care presupune tranzacţii, în actorie şi publicistică. Au nevoie de schimbare şi variaţie, aşa că preferă activităţile care cer mobilitate. Li se potriveşte meseria de ziarist, care permite contactul permanent cu lucruri noi. Activităţile mai statice, bazate pe respectarea unor proceduri de rutină, nu li se potrivesc; li se va părea greu să se concentreze, se vor plictisi şi vor omite nenumărate detalii practice.

Ar obţine rezultate mai bune la serviciu dacă s-ar angaja în mai puţine proiecte noi şi s-ar ocupa mai mult de finalizarea treburilor curente.

IV. Tipul iIAP
introvertit–Intuitiv–Afectiv–Perceptiv

sursa lui de energie e lumea interioară • procesează informaţia prin intermediul structurilor şi relaţiilor • decide în funcţie de valori subiective proprii • dă randament maxim cînd poate fi flexibil şi adaptabil

Adesea iIAP sînt consideraţi la serviciu oameni «ascunşi», căci nu-şi spun părerile decît celor pe care îi cunosc îndeaproape. Pot face carieră în multe domenii, dar îi mulţumesc mai ales activităţile care le solicită creativitatea şi implicarea personală. Excelează adesea în filologie, arte plastice, muzică şi cercetare, lucrînd cu entuziasm şi dăruire. Ca şefi, îşi încurajează subalternii să fie cooperanţi şi flexibili. Sînt atraşi de activităţile cu impact spiritual. Munca «terestră», practică şi repetitivă, nu îi satisface; simt nevoia să aducă o contribuţie proprie în tot ceea ce fac, astfel că psihologia, activităţile de consiliere şi de educaţie îi interesează într-o mai mare măsură decît afacerile. Cînd sînt obligaţi să supravegheze în detaliu munca altora, se simt extenuaţi.

Ar obţine rezultate mai bune la serviciu dacă nu s-ar mai împovăra cu problemele afective ale celor din jur şi dacă nu s-ar mai lăsa abătuţi din drum cînd trebuie să aducă la îndeplinire o sarcină importantă.

V. Tipul eIRJ
extravertit–Intuitiv–Reflexiv–Judicativ

sursa lui de energie e lumea exterioară • procesează informaţia prin intermediul structurilor şi relaţiilor • decide făcînd uz de logică şi obiectivitate • dă randament maxim cînd poate lucra ordonat şi organizat

Persoanele de tip eIRJ au nevoie de activităţi care să le pună mereu la dispoziţie proiecte noi. Îşi dau adevărata măsură cînd fac planuri de perspectivă şi previziuni, avînd totodată capacitatea de a-şi pune planurile în aplicare. Sînt excelenţi directori executivi, manageri şi consultanţi, capabili să reducă ineficienţa şi pierderea de timp. Le place să dirijeze şi să supravegheze; la nevoie, ştiu să se exprime clar şi convingător. Sînt atraşi de mai toate domeniile ştiinţifice. Au nevoie de activităţi în care să-şi manifeste creativitatea, iar sarcinile de rutină îi fac să se simtă frustraţi. Nu li se potriveşte o activitate care se schimbă de la o zi la alta, în funcţie de mersul afacerilor şi de toanele clienţilor, căci lucrează cel mai bine cînd pot să-şi urmeze planul iniţial.

Ar obţine rezultate mai bune la serviciu dacă n-ar trece atît de repede la acţiune, dacă ar încerca să fie mai cooperanţi şi să ţină cont de sentimentele celor din jur.

VI. Tipul iIRJ
introvertit–Intuitiv–Reflexiv–Judicativ

sursa lui de energie e lumea interioară • procesează informaţia prin intermediul structurilor şi relaţiilor • decide făcînd uz de logică şi obiectivitate • dă randament maxim cînd poate lucra ordonat şi organizat

Creativitatea deosebită a iIRJ poate aduce un plus de inteligenţă şi originalitate în afaceri şi, în general, în orice proiect. Aceşti oameni ştiu totodată să facă planuri de perspectivă şi să-şi organizeze ideile astfel încît să devină aplicabile. Calităţile lor trec adesea neobservate, căci iIRJ sînt retraşi şi preferă să lucreze mai degrabă pe cont propriu decît în echipă. Pot fi atraşi de o carieră juridică sau ştiinţifică, de învăţămîntul universitar sau de cercetare. Sînt capabili să iniţieze şi să dirijeze o afacere proprie, dar numai la nivelul ideilor, nu al aplicării lor în activitatea practică de rutină. La serviciu sînt persoane independente, gîndesc logic şi iau decizii fără să ezite. Pot lucra în domeniul informaticii şi în medicină dacă sînt implicaţi în cercetare şi analiza datelor. Cînd, prin natura slujbei lor, sînt nevoiţi să fie tot timpul calzi şi comunicativi, se simt extenuaţi.

Ar obţine rezultate mai bune la serviciu dacă s-ar asigura că ideile lor pot fi puse în practică de cei din jur şi dacă ar fi mai receptivi la reacţiile acestora.

VII. Tipul eIRP
extravertit–Intuitiv–Reflexiv–Perceptiv

sursa lui de energie e lumea exterioară • procesează informaţia prin intermediul structurilor şi relaţiilor • decide făcînd uz de logică şi obiectivitate • dă randament maxim cînd poate fi flexibil şi adaptabil

Activitatea potrivită pentru eIRP este aceea care oferă varietate, pentru că oamenii de acest tip au o minte rapidă şi creativă şi sînt capabili să facă mai multe lucruri deodată. Pot deveni antreprenori, căci reprezintă o sursă inepuizabilă de idei. Ştiu să iniţieze afaceri noi sau să le îmbunătăţească pe cele existente, dar de îndată ce ideile lor prind formă, preferă să lase pe altcineva să se ocupe de afacere. Se dovedesc înzestraţi pentru marketing şi vînzări – cu condiţia să-i intereseze direct produsul sau serviciul pe care-l vînd. Au nevoie de o activitate incitantă şi captivantă, cum e aceea din domeniul relaţiilor publice, al jurnalisticii sau al ingineriei. Au nevoie de colegi care să le aprecieze firea deschisă şi comunicativă, dar şi argumentaţia logică. Uneori sînt atraşi de teatru. Permanenta nevoie de schimbare şi varietate îi face inadecvaţi, pe termen lung, pentru activităţile practice de rutină.

Ar obţine rezultate mai bune la serviciu dacă nu s-ar grăbi să se apuce de ceva nou înainte de a-şi aduce la îndeplinire sarcinile prezente şi dacă le-ar arăta celor din jur că le apreciază sprijinul.

VIII. Tipul iIRP
introvertit–Intuitiv–Reflexiv–Perceptiv

sursa lui de energie e lumea interioară • procesează informaţia prin intermediul structurilor şi relaţiilor • decide făcînd uz de logică şi obiectivitate • dă randament maxim cînd poate fi flexibil şi adaptabil

Persoanele de tip iIRP sînt rezervate şi de obicei nu-şi dezvăluie gîndurile celor din jur. Consecinţa este că oamenii nu-şi dau seama întotdeauna că au o minte complexă, adaptabilă şi creativă. Nu le este prea uşor să-şi găsească un serviciu pe măsura capacităţilor lor intelectuale şi ştiinţifice aparte; lucrează totuşi cu plăcere în informatică şi în cercetare. Au idei abstracte şi subtile, însă nu sînt interesaţi să le pună ei înşişi în practică. Dacă alţii nu o vor face, probabil că ideile lor se vor pierde. Dau randament mai ales cînd sînt lăsaţi să lucreze în linişte, pe cont propriu, iar principala lor calitate este rapiditatea şi precizia cu care identifică orice inadvertenţă. E foarte improbabil să se angajeze într-o activitate de rutină, căci tot ce este repetitiv şi necreator îi nemulţumeşte profund.

Ar obţine rezultate mai bune la serviciu dacă ar încerca să-şi prezinte ideile colegilor într-o formă mai practică şi dacă n-ar uita să-şi aducă la îndeplinire sarcinile curente.

IX. Tipul eSRJ
extravertit–Senzorial–Reflexiv–Judicativ

sursa lui de energie e lumea exterioară • se foloseşte din plin de cele cinci simţuri • decide făcînd uz de logică şi obiectivitate • dă randament maxim cînd poate lucra ordonat şi organizat

Persoanele de tip eSRJ sînt harnice, practice şi perfect adecvate pentru lumea realistă a afacerilor. Cei din jur le remarcă imediat talentul de a organiza şi a negocia. Ajung frecvent în posturi manageriale de vîrf şi devin uneori consultanţi. Se pot ocupa cu succes de administrarea chestiunilor practice în instituţii guvernamentale şi militare. Cu colegii de serviciu sînt de obicei deschişi şi comunicativi; într-o discuţie aduc întotdeauna argumente logice. Sînt la curent cu tot ce se întîmplă la locul de muncă şi au grijă ca fiecare să-şi vadă de treburi. Au nevoie de o activitate în care fiecare etapă parcursă aduce un rezultat palpabil; nu se pot acomoda într-un serviciu dezorganizat şi cu sarcini nerealiste. Dacă optează pentru o carieră medicală, vor face probabil medicină generală, chirurgie sau obstetrică.

Ar obţine rezultate mai bune la serviciu dacă ar ţine cont de sentimentele şi de opiniile celor din jur.

X. Tipul iSRJ
introvertit–Senzorial–Reflexiv–Judicativ

sursa lui de energie e lumea interioară • se foloseşte din plin de cele cinci simţuri • decide făcînd uz de logică şi obiectivitate • dă randament maxim cînd poate lucra ordonat şi organizat

Persoanele de tip iSRJ lucrează întotdeauna cu seriozitate, aplicaţie şi metodă, dînd mare importanţă citirii instrucţiunilor şi respectării procedurilor. Lucrurile practice şi măsurabile sînt punctul lor forte şi de aceea au succes în domeniul bancar, în asigurări, contabilitate şi altele asemenea. Sînt buni inspectori şi administratori de şcoli, fabrici şi instituţii guvernamentale. Mulţi dintre ei practică stomatologia. Ca şi eSRJ, le place mai degrabă să mînuiască cifre şi date concrete decît să aibă de-a face cu sentimentele oamenilor. Ceilalţi îi consideră de obicei prea preocupaţi de îndatoririle lor şi oarecum impersonali; nici atenţia pe care o dau celor mai mici detalii nu e foarte preţuită. Cu toate astea, sînt de nepreţuit în activităţile care cer o verificare conştiincioasă şi metodică a faptelor. Dimpotrivă, o activitate care presupune imaginaţie sau o viziune de perspectivă nu li se potriveşte.

Ar obţine rezultate mai bune la serviciu dacă ar ţine cont de ideile şi sentimentele celorlalţi şi dacă ar evita să devină prea rigizi şi inflexibili.

XI. Tipul eSAJ
extravertit–Senzorial–Afectiv–Judicativ

sursa lui de energie e lumea exterioară • se foloseşte din plin de cele cinci simţuri • decide în funcţie de valori subiective proprii • dă randament maxim cînd lucrează ordonat şi organizat

Foarte sociabili, prietenoşi şi calzi, eSAJ îşi dau adevărata măsură cînd se pun în slujba oamenilor. Sînt conştienţi de nevoile celor din jur, le înţeleg problemele şi îi compătimesc; ştiu să creeze relaţii armonioase la serviciu. Îi atrag asistenţa medicală şi, în general, îngrijirea directă a bolnavilor. Sînt preocupaţi de nevoile noastre fundamentale – căldură, îmbrăcăminte, sănătate, hrană şi adăpost – şi observă primii cînd vreuna din ele nu e îndeplinită. Lucrează adesea în instituţii sociale specializate, unde se dovedesc organizaţi, conştiincioşi şi loiali. Sînt oricînd dornici să contribuie cu ceva la bunăstarea comunităţii – lucrînd, de pildă, pentru şcoala din localitate sau la un dispensar, chiar neretribuiţi. Sînt interesaţi mai ales de slujbele practice, căci au nevoie să facă un lucru, nu să reflecteze la el. Li se potriveşte profesia de învăţător.

Ar obţine rezultate mai bune la serviciu dacă ar evita conflictele şi ar încerca să fie mai obiectivi cînd se implică în problemele celor din jur.

XII. Tipul iSAJ
introvertit–Senzorial–Afectiv–Judicativ

sursa lui de energie e lumea interioară • se foloseşte din plin de cele cinci simţuri • decide în funcţie de valori subiective proprii • dă randament maxim cînd lucrează ordonat şi organizat

Persoanele de tip iSAJ sînt mulţumite de slujbele care oferă oamenilor servicii practice. Se pun la dispoziţia celorlalţi cu devotament şi conştiinciozitate, acţionînd adesea din culise. La fel ca eSAJ, iSAJ preferă să lucreze în domenii legate de nevoile umane fundamentale – îmbrăcăminte, sănătate, hrană sau locuinţă. Sînt reţinuţi, dar prietenoşi în relaţiile cu oamenii, aşa că asistenţa medicală şi serviciile publice li se potrivesc. Pot deveni buni educatori şi învăţători. Dacă lucrează laolaltă cu alţii într-un birou, remarcă imediat diversele treburi mărunte care ar fi de făcut şi se oferă să le facă ei. Într-o întreprindere, ştiu perfect să se ocupe de clienţi. Stau adesea peste program sau acceptă să lucreze fără plată, şi uneori se profită de bunăvoinţa lor. Construcţiile teoretice nu-i interesează, preferă să treacă la treaba concretă.

Ar obţine rezultate mai bune la serviciu dacă şi-ar pune în valoare realizările proprii, dacă ar fi mai deschişi şi mai direcţi.

XIII. Tipul eSRP
extravertit–Senzorial–Reflexiv–Perceptiv

sursa lui de energie e lumea exterioară • se foloseşte din plin de cele cinci simţuri • decide făcînd uz de logică şi obiectivitate • dă randament maxim cînd poate fi flexibil şi adaptabil

Persoanele de tip eSRP sînt îndemînatice şi foarte pricepute la mecanică. Au calităţi antreprenoriale deosebite, căci sesizează rapid ocaziile favorabile şi ştiu să profite de ele. Reacţionează prompt la schimbări şi obţin rezultate imediate; la nevoie, reuşesc să-i mobilizeze pe oameni să negocieze realizarea unui proiect. Atraşi de mecanismele în mişcare, eSRP lucrează cu succes în industria construcţiilor de maşini şi în transporturi. În relaţiile cu colegii sînt realişti, fac uz de logică, dar au şi o mare putere de convingere. Pentru că sînt spontani şi versatili, au nevoie de o slujbă incitantă şi variată, altminteri tind să nu-şi ducă la îndeplinire proiectele. Nu au chemare pentru activităţi de genul

consilierii personale sau cercetării academice pe cont propriu, căci vor să fie în permanent contact cu lumea exterioară.

Ar obţine rezultate mai bune la serviciu dacă s-ar gîndi la consecinţele acţiunilor lor şi dacă nu i-ar desconsidera pe cei din jur.

XIV. Tipul iSRP
introvertit–Senzorial–Reflexiv–Perceptiv

sursa lui de energie e lumea interioară • se foloseşte din plin de cele cinci simţuri • decide făcînd uz de logică şi obiectivitate • dă randament maxim cînd poate fi flexibil şi adaptabil

iSRP se simt în mediul lor în lumea noastră practică. Adesea fac carieră în comerţ, iar dacă munca pe care o prestează necesită flexibilitate şi adaptabilitate, reuşita le este asigurată. Au darul de a privi lucrurile cu detaşare, ca nişte spectatori. Pentru că nu se implică emoţional şi se pricep la mecanică, pot deveni buni medici anestezişti. La serviciu, situaţiile de criză îi stimulează; îşi dau imediat seama ce trebuie făcut şi acţionează în consecinţă. Pot lua hotărîri din mers, în funcţie de împrejurări, şi de aceea colegii îi consideră reci şi calculaţi. Nu au nici o chemare pentru învăţămînt şi profesiunile de asistenţă, care presupun afecţiune şi capacitate de a comunica. Le place să aibă de-a face mai curînd cu obiectele decît cu oamenii.

Ar obţine rezultate mai bune la serviciu dacă n-ar mai trece la acţiune indiferent de consecinţe şi dacă şi-ar stabili obiective de perspectivă.

XV. Tipul eSAP
extravertit–Senzorial–Afectiv–Perceptiv

sursa lui de energie e lumea exterioară • se foloseşte din plin de cele cinci simţuri • decide în funcţie de valori *subiective proprii • dă randament maxim cînd poate fi flexibil şi adaptabil*

Pentru că sînt simpatici, comunicativi şi au spirit practic, eSAP sînt foarte utili în domeniul relaţiilor publice. Îşi păstrează cumpătul în orice situaţie şi ştiu cum să-i facă pe oameni să se simtă în largul lor. Bunul lor simţ şi atitudinea prietenoasă inspiră încredere, şi de aceea se descurcă perfect în departamentele de vînzări. Au succes în multe domenii – le place, de pildă, sportul şi pot deveni buni antrenori –, cu condiţia să li se ceară acţiune, nu teorii. Pot face mai multe lucruri deodată şi, fiind veseli şi toleranţi, se bucură de compania oamenilor. Dacă slujba le cere să lucreze vreme îndelungată pe cont propriu, se simt nefericiţi; nu sînt deloc atraşi de activităţile care cer raţionamente abstracte.

Ar obţine rezultate mai bune la serviciu dacă ar reflecta puţin înainte de a se apuca de un lucru şi dacă nu s-ar mai lăsa antrenaţi în taifasuri cu colegii înainte de a-şi îndeplini sarcinile.

XVI. Tipul iSAP introvertit–Senzorial–Afectiv–Perceptiv

sursa lui de energie e lumea interioară • se foloseşte din plin de cele cinci simţuri • decide în funcţie de valori subiective proprii • dă randament maxim cînd poate fi flexibil şi adaptabil

Deşi iSAP au adesea aptitudini pentru afaceri, modestia şi blîndeţea îi împiedică să iasă în evidenţă. Eforturile le pot trece neobservate şi de multe ori nu sînt nici măcar remuneraţi. Calităţile lor pot fi utile în domeniul medicinei şi al stomatologiei. Sînt excelenţi agenţi de vînzări pentru că ştiu să convingă fără să fie agresivi, ci punîndu-se în pielea celuilalt. Rămîn de obicei în culise, îndeplinind sarcini

practice care necesită simpatie şi grijă faţă de oameni – de pildă, într-un departament de servire a clienţilor. Au adesea talent artistic şi îşi exprimă sentimentele mai degrabă prin fapte decît prin cuvinte. Se pricep să îngrijească copiii şi animalele, cărora le ghicesc imediat nevoile. Activităţile manageriale care i-ar pune în postura de şefi sau lideri nu li se potrivesc, căci aspiră să îi convingă pe oameni, nu să le comande.

Ar obţine rezultate mai bune la serviciu dacă şi-ar lărgi viziunea de perspectivă şi dacă ar analiza cu obiectivitate orice informaţie nouă.

Rolurile tipurilor într-o instituție

Cînd lucrăm împreună cu alţii, sîntem de obicei integraţi într-o instituţie. Instituţiile reprezintă colective de oameni care, cu cît sînt mai mari, cu atît sînt mai greu de manevrat şi condus. Ele au un scop – fie produc ceva, fie furnizează servicii, fie distribuie mărfuri –, oricum, nu lucrează la întîmplare, ci cu o intenţie bine definită. Ca urmare, rolul fiecărui membru este şi el bine delimitat. Putem şti cu o marjă rezonabilă de eroare ce predispoziţii sînt necesare pentru îndeplinirea fiecărui rol, iar dacă reuşim să găsim oamenii potriviţi vom obţine o forţă de muncă redutabilă. Lucrurile se complică în cazul instituţiilor foarte mari, dar şi acestea pot fi oricînd divizate în departamente şi echipe mai mici.

Majoritatea instituţiilor tind să fie dominate de un anumit tip de personalitate. Îl putem determina observînd ce predispoziţii apar mai des în colectivul respectiv: există mai mulţi extravertiţi decît introvertiţi, mai mulţi senzoriali decît intuitivi ş.a.m.d.? Să ne imaginăm, de pildă, că avem o mică afacere cu un personal de zece oameni, din care şapte sînt extravertiţi, şapte sînt senzoriali, şapte sînt reflexivi şi şapte sînt judicativi, ceea ce înseamnă că există trei introvertiţi, trei intuitivi, trei afectivi şi trei perceptivi (bineînţeles, nu e vorba de *aceiaşi* şapte sau trei din grupul de zece). Observăm că predispoziţiile i, I, A şi P sînt depăşite ca număr de celelalte, grupul fiind, prin urmare, dominat de tipul eSRJ. Devenim astfel conştienţi că dorinţele şi comportamentul e, S, R şi J au cîştig de cauză în raport cu cele i, I, A şi P. Rămîne să hotărîm dacă tipul eSRJ este cel mai potrivit pentru instituţia noastră. Cînd scopul ei este producţia şi distribuţia în sens tradiţional, avem exact echipa care ne trebuie.

Se poate însă întîmpla ca instituţia noastră să piardă prea mult timp adaptîndu-se fluctuaţiilor pieţei şi să prefere să îşi convingă clienţii comunicînd direct cu ei. În acest caz, persoanele RJ din echipă vor fi mai puţin avantajate, spre deosebire de AP, care sînt în elementul lor. Avem, prin urmare, nevoie de mai mulţi AP. Dacă instituţia îşi pune problema să recruteze membri noi, ar trebui să se asigure că sînt AP.

Numai cînd devenim conştienţi de existenţa tipurilor vom sesiza necesitatea de a echilibra din acest punct de vedere un colectiv. Altminteri, în cazul instituţiei de tip eSRJ din exemplul precedent, am fi foarte tentaţi să recrutăm persoane compatibile cu tipul dominant al grupului. De obicei, cînd ne alegem colaboratorii, credem că ne oprim la oameni cu aptitudini diferite de ale noastre, dar adevărul este că ne atrage similaritatea. Şi efectiv ne vom înţelege mai bine cu cei similari nouă, dar s-ar putea să trecem cu vederea activităţi vitale într-o instituţie pentru motivul simplu că nimeni nu e conştient de necesitatea lor.

Majoritatea instituţiilor au nevoie de angajaţi cu personalităţi diferite, chiar opuse, pentru a reuşi în afaceri. E adevărat că relaţiile de lucru devin astfel mai tensionate, dar informaţia ce parvine fiecăruia e mai variată şi judecăţile sînt mai echilibrate. Alt avantaj ar fi că sarcinile care anumitor tipuri li se par dificile şi enervante vor fi rezolvate cu uşurinţă şi plăcere de alte tipuri, ca în exemplul următor.

Un iIRJ, care lucra la planurile de perspectivă ale unei mici companii manufacturiere, avea biroul chiar lîngă intrare, aşa că a primit sarcina să întîmpine clienţii şi să-i întrebe ce doresc. Nu după multă vreme, treaba asta a început să-l irite, pe de-o parte pentru că nu se mai putea concentra la planurile companiei, pe de alta pentru că nu ştia să se poarte cald şi prietenos cu clienţii, cum s-ar fi cuvenit. În apropiere de el lucra o fată foarte sociabilă, de tip eSAJ, care redacta scrisori pe computer şi căreia i-ar fi plăcut să schimbe din cînd în cînd o vorbă cu cineva. Un coleg perspicace le-a sugerat celor doi să inverseze birourile. Astfel, primul putea să lucreze liniştit, iar fata cea sociabilă îi întîmpina pe clienţi, ceea ce o făcea să se simtă fericită. Cu această mică schimbare, ambele tipuri îşi văd în continuare de treburile obişnuite, dar sînt mai mulţumite – şi lucrează, probabil, un pic mai bine.

Temperamentele şi satisfacţia profesională

Nu numai diferenţele de personalitate, ci şi cele de temperament se manifestă la locul de muncă. Capitolul «Grupurile temperamentale» ne-a oferit o privire de ansamblu asupra celor patru temperamente; din acest subcapitol vom afla cum ne influenţează ele la serviciu. Vom descoperi ce atitudine are fiecare temperament faţă de activitatea sa profesională şi cum o abordează.

Tipul de muncă în care sîntem implicaţi şi modul în care lucrăm sînt extrem de importante, căci de ele depinde sentimentul nostru de împlinire profundă. Poate părea ciudat să afirmi că munca are o semnificaţie atît de personală, totuşi acesta e adevărul. Dar ne găsim satisfacţia şi împlinirea numai atunci cînd ne putem urma înclinaţiile temperamentale. Dăm randament maxim şi ne simţim fericiţi doar dacă ne regăsim în ceea ce facem.

În continuare, vom arăta cum îşi găsesc cele patru temperamente satisfacţia profesională şi care le este, în linii mari, comportamentul la serviciu.

Temperamentul Intuitiv–Afectiv (tipurile eIAJ, iIAJ, eIAP şi iIAP)

În centrul atenţiei celor cu temperament IA se află oamenii. Chiar dacă lucrează direct în producţie, ei îşi canalizează energia spre cei din jur. Sînt preocupaţi de bunăstarea oamenilor, sînt sensibili la problemele lor, îşi arată simpatia şi înţelegerea faţă de colegi.

Pot lucra în multe domenii dacă li se dă ocazia de a-i mulţumi şi a-i ajuta pe ceilalţi. Mai presus de orice, le place să îi aprecieze pentru evoluţia lor interioară. Descifrează şi respectă ca nimeni alţii sentimentele oamenilor şi îşi pot folosi acest talent unic în relaţiile publice, în învăţămînt sau oriunde se pune problema comunicării interumane. Sînt convinşi că toată lumea are drept ţel suprem în viaţă, la fel ca ei, căutarea de sine.

Suportă mai greu decît alţii neplăcerile şi încearcă din răsputeri să le evite. Din dorinţa de a-i mulţumi pe toţi, îşi iau uneori prea multe însărcinări – mai ales dacă sînt perceptivi – şi se zbat să le rezolve la timp; identificarea cu sentimentele celorlalţi îi face să le preia problemele, consumîndu-şi energia şi timpul. IA simt nevoia să li se recunoască meritele şi să fie apreciaţi în mod deschis la serviciu, altminteri sînt cuprinşi de depresie.

Ei îşi lasă amprenta inconfundabilă pe tot ceea ce fac. Au nevoie să-şi personalizeze munca şi nici cînd se ocupă de afaceri nu procedează altfel. Cînd vorbesc cu cineva sînt nespus de convingători. Privesc afacerile nu ca pe nişte simple tranzacţii, ci ca pe un mijloc de a promova armonia între oameni. Din acelaşi motiv, aleg adesea activităţi în care să-şi poată pune în valoare talentul pentru consiliere şi mediere; practică, de pildă, psihologia sau psihiatria ori lucrează în servicii de personal. Le place, de asemenea, lingvistica şi literatura şi pot preda aceste materii cu multă dăruire, fiind capabili să transmită intuiţiile lor profunde celor care-i ascultă.

Vom recunoaşte persoanele cu temperament IA din instituţia noastră după nota personală a muncii lor, după felul în care umanizează locul de muncă şi îi încurajează pe ceilalţi să-şi atingă potenţialul maxim.

Temperamentul Intuitiv–Reflexiv (tipurile eIRJ, iIRJ, eIRP şi iIRP)

Munca este extrem de importantă pentru IR şi întreaga lor viaţă gravitează în jurul ei. E esenţial să aibă întotdeauna un proiect sau vreo idee la care să reflecteze şi tot ce lucrează trebuie să aibă drept ţel o viitoare ameliorare a lucrurilor. IR sînt un fel de designeri ai viitorului.

Au capacitatea de a vizualiza realizarea proiectelor şi planurilor; pot vedea aceste planuri în funcţiune, ca şi operarea şi interconectarea sistemelor. Cînd trebuie să explice însă ce văd, s-ar putea s-o facă atît de succint, încît ceilalţi să nu priceapă mare lucru. Nu comunică prea uşor cu colegii de serviciu şi nici nu sînt foarte convingători. Pentru că fac economie de cuvinte, sînt consideraţi taciturni şi cam nesociabili.

Pun mare preţ pe inteligenţă şi le place să-şi folosească din plin mintea pătrunzătoare la serviciu. Ştiu să analizeze un proiect şi abordează de obicei afacerile în mod ştiinţific. Colegii îi consideră cam reci şi nonconformişti, căci persoanelor cu acest temperament le vine greu să-şi arate afecţiunea şi aprecierea faţă de cineva.

Nu se pot concentra asupra micilor probleme zilnice de la serviciu – mintea le zboară neîncetat la viitor. Capacitatea lor de a gîndi mai repede ca alţii îi poate face să-şi piardă răbdarea cu cei care nu reuşesc să le urmărească raţionamentele.

Se simt în elementul lor dacă li se cere să inventeze, să elaboreze, să planifice şi să organizeze proiecte noi. Cei din jur îi pot considera agitaţi şi ambiţioşi, dar se înşală. Activitatea de întreţinere a unei afaceri nu le satisface dorinţa de a ameliora, şi de aceea uneori iniţiază o afacere proprie ca să-şi poată folosi inventivitatea. Îşi petrec foarte mult timp elaborînd planuri şi reflectînd la căile de a le realiza. Munca de rutină, lipsită de creativitate, îi nemulţumeşte profund. Se pricep ca nimeni alţii să imagineze un proiect şi, dacă sînt ajutaţi de cineva cu mai mult simţ practic, proiectul lor va fi probabil încununat de succes.

Dacă în instituţia noastră există IR, ei vor reuşi să dinamizeze întreaga activitate. Sînt folosiţi cel mai bine cînd li se dă ocazia să vizualizeze situaţii viitoare şi să facă planuri de perspectivă compatibile cu aceste situaţii.

Temperamentul Senzorial–Judicativ (tipurile eSRJ, iSRJ, eSAJ şi iSAJ)

Ştim deja că SJ sînt realişti, practici, foarte organizaţi şi că îi preocupă protecţia şi siguranţa oamenilor şi bunurilor. Mai ştim că sînt gata oricînd să susţină instituţiile tradiţionale şi că au grijă de banii noştri, fiind în mod firesc atraşi de activităţile care le pun în valoare aceste calităţi.

Lumea afacerilor este lumea lor. Ei sînt aceia care fac afacerile să meargă, ocupîndu-se constant de nenumărate detalii practice. Inspectează totul, supraveghează totul şi au grijă ca totul să fie în ordine. Se ocupă la fel de conştiincios de munca de birou, verificînd atent cifre şi date. Repurtează de obicei succese în afaceri pentru că sînt buni economişti şi au un simţ al responsabilităţii deosebit de pronunţat. Sînt foarte muncitori şi tenace. Maniera tradiţională în care abordează orice activitate îi face uneori pe cei din jur să spună că sînt «demodaţi».

Colegii de serviciu îşi dau imediat seama că se pot bizui pe ei şi de aceea îi apreciază. Întreaga activitate a unei instituţii poate depinde de abilitatea lor de a mînui detaliile practice. Celelalte temperamente îi consideră cam conservatori şi încăpăţînaţi, pentru că respectă cu sfinţenie regulile şi se adaptează greu situaţiilor noi.

Se descurcă totuşi de minune în lumea comercială, graţie bunului lor simţ şi ştiinţei de a conduce o afacere. Au grijă de produsele firmei şi profită la maximum de timp. Se simt răspunzători faţă de clienţi pentru calitatea mărfurilor oferite. Verifică regulat starea produselor, pe care le menţin în condiţii adecvate şi le depozitează corect. Dacă e necesar ca mărfurile să fie mutate sau expediate prin poştă, totul va decurge cum se cuvine datorită lor.

SJ pot fi de asemenea cadre medicale, cadre didactice, contabili sau funcţionari de bancă; uneori lucrează în domeniul asigurărilor.

Dacă în instituţia noastră există persoane cu temperament SJ, putem fi siguri că ele aduc rigoare, ordine şi metodă în tot ceea ce întreprind; sînt «oameni de bază», care îşi respectă întotdeauna obligaţiile.

Temperamentul Senzorial–Perceptiv (tipurile eSRP, iSRP, eSAP și iSAP)

SP lucrează în cele mai variate domenii, dar calitățile lor profesionale sînt rareori înțelese. Remarcăm realismul acestor oameni, atenția lor mereu trează și capacitatea de a transforma dezastrele în succese; totuși, puțini dintre noi apreciază priceperea lor de a negocia. SP adoră să negocieze și percep cu o extraordinară acuitate tot ce se petrece în momentul prezent. Nu iau în considerare regulamentele, principiile și celelalte chestiuni care dau atîta bătaie de cap altor temperamente. Se simt liberi să decidă și să negocieze orice – și se comportă ca atare.

Le este de obicei greu să opteze deliberat pentru o carieră, căci se simt în largul lor numai cînd se lasă antrenați de fluxul vieții, adaptîndu-se, dacă e cazul, circumstanțelor de moment. Cînd apare vreo problemă, acționează imediat și fac exact ce trebuie pentru a o rezolva. Se pricep să inițieze și să readucă pe linia de plutire o afacere. Dar de îndată ce afacerea începe să meargă, menținerea ei nu-i mai interesează și totul poate eșua din cauza lipsei lor de atenție față de măruntișurile obișnuite.

În fundul sufletului, rămîn niște artizani sau muncitori îndrăgostiți de mînuirea uneltelor și a materialelor. Mulți dintre ei au talent artistic și își învață meșteșugul cu o viteză și o ușurință puțin obișnuite. Dacă nu au o asemenea activitate la serviciu, o fac probabil în timpul liber. Sînt persoane active, neinteresate de munca de birou și de teorii. Nu-și risipesc energia în proiecte fără un rezultat palpabil. Trebuie să aibă un serviciu competitiv, palpitant și incitant, altfel se plictisesc repede. Adesea își uită astăzi promisiunile făcute ieri. Spre deosebire de alte temperamente, călătoriile nu îi obosesc niciodată. Indiferent ce lucrează, își folosesc cu abilitate cele cinci simțuri.

SP sînt încîntați să acționeze asupra lumii din jur. Le place orice activitate care le permite să-și arate talentul dramatic și să întrețină buna dispoziție. Extravertiții vorbesc convingător, știu să se pună în valoare și să promoveze o afacere. Introvertiții au totuși dificultăți în această privință.

Orice slujbă legată de mașini, vehicule și unelte este adecvată înclinațiilor spre concret și mecanică ale SP. Pentru că sînt la curent cu ultimele noutăți în materie de mîncare, modă și distracții, latura socială a serviciului le va da mari satisfacții. Uneori pot face carieră ca muzicieni sau artiști plastici.

Dacă în instituția noastră există persoane cu acest temperament, le vom identifica după capacitatea de a face față situațiilor neprevăzute, de a se adapta schimbărilor și de a acționa cu promptitudine.

Rolul diverselor temperamente într-o instituție

Din exemplul următor, vom vedea cum reacționează cele patru temperamente puse în fața aceleiași situații.

Într-o dimineață de luni, directorul general al unei mari companii i-a convocat pe cei patru manageri din subordine ca să le anunțe închiderea unuia dintre centrele de distribuție ale întreprinderii.

Auzind vestea, managerul IA și-a pierdut calmul și a întrebat ce s-ar putea face pentru salariații disponibilizați.

IR și-a păstrat sîngele rece, părînd că nu se implică, dar a remarcat că închiderea centrului va schimba radical planurile de viitor ale companiei.

SJ s-a îngrijorat și a susținut că schimbarea îi va indispune pe toți ceilalți salariați; pe urmă a făcut lista nu-

meroaselor disfuncții care vor apărea o dată cu închiderea centrului.

În sfîrșit, SP s-a înfierbîntat și a vrut să meargă imediat la centrul cu pricina, ca să găsească el o cale de a rezolva problema.

Reacțiile fiind atît de diferite, n-a fost deloc ușor să se ajungă la o înțelegere. Dar confruntarea cu cele patru opinii i-a dat directorului general o perspectivă mai largă asupra situației, pe care n-ar fi avut-o dacă se consulta doar cu unul sau două tipuri temperamentale. În felul acesta, directorul afla că problema avea mai multe aspecte, între care:

- situația personalului disponibilizat
- modul în care vor fi afectate planurile de viitor ale companiei
- eventualele disfuncții în activitatea companiei
- posibilitatea unei soluții practice prin care să se evite închiderea centrului

Indiferent de hotărîrea la care s-a ajuns, ar fi fost bine ca aceste aspecte să fie luate și ele în calcul.

Iată un alt exemplu care ilustrează diferențele dintre cele patru temperamente la locul de muncă și felul în care putem beneficia de pe urma lor.

O fabrică planificase să-și renoveze cantina. Responsabilul de proiect, un iIRJ, i-a convocat pe cei patru reprezentanți ai salariaților la o discuție pe această temă. Le pusese la dispoziție din timp planurile de renovare, iar acum le-a mai explicat o dată proiectul, urmînd ca fiecare să-și expună punctul de vedere.

Cantina, susținea reprezentanta IA, trebuia să devină un loc plăcut și intim în care salariații să-și poată lua liniștiți prînzul. Aspectele practice ale proiectului nu o interesau deloc. Se referea mai ales la felul în care trebuie decorat spațiul respectiv, astfel ca salariații să poată conversa în grupuri restrînse. Mesele mici ar fi fost, prin urmare, mai potrivite decît cele mari, iar scopul pauzei de prînz era, în opinia ei, refacerea emoțională a oamenilor, care s-ar fi întors la lucru cu forțe noi.

Reprezentantul IR susținea că totul trebuie gîndit prin prisma viitorului. A început să critice anumite aspecte din proiect și a propus idei mai rezonabile: în esență, cantina trebuia să fie mărită pentru a adăposti mai mulți salariați în eventualitatea că fabrica s-ar fi extins.

Pe reprezentanta SJ o indispunea însăși ideea de schimbare. Cantina era într-adevăr demodată, dar din punct de vedere practic lucrurile mergeau bine și dădeau salariaților o senzație de soliditate și siguranță. Agitația renovării i-ar fi dat pe toți peste cap, iar o cantină modernă n-ar mai fi asigurat aceeași atmosferă. Se puteau aduce îmbunătățiri cantinei fără a o renova din temelii și de aceea SJ propunea înființarea unui subcomitet care să se ocupe de acest lucru.

Cantina, susținea reprezentantul SP, trebuia să devină un spațiu cu adevărat atrăgător, în care salariații să se distreze și să se poată relaxa. Sugeră construirea unui bar cu scaune mobile și adăugarea unor mese de ping-pong și de biliard. Astfel, oamenii ar fi putut să se miște puțin în timpul pauzei de masă, nu numai să mănînce.

Fiind un iIRJ, responsabilul de proiect avea un temperament IR, așa că înclina să fie de acord cu sugestiile celuilalt IR. Dar pentru că știa cîte ceva despre tipurile temperamentale, a dat atenție și celorlalte trei opinii. De aceea, proiectul final a luat în considerare:

- dorința lui IA de a se crea o atmosferă propice relaxării și apropierii între oameni; un spațiu adecvat urma să se construiască la un capăt al sălii

- dorinţa lui IR de a se ajusta planurile astfel încît să existe posibilitatea unei viitoare extinderi
- dorinţa lui SJ ca proiectul să fie rediscutat înainte de a se lua decizia finală; după aceea, reprezentanta SJ a înţeles necesitatea renovării cantinei şi a venit cu sugestii practice pentru ca trecerea de la vechi la nou să nu producă bulversări
- dorinţa lui SP ca oamenii să se distreze şi să fie activi, căreia i s-a răspuns adăugîndu-se în proiect încă o sală, cu bar şi jocuri sportive de interior

În final, toţi au simţit că obţinuseră ceea ce au vrut, astfel că fiecare a susţinut întregul proiect cu entuziasm, ba chiar a sprijinit realizarea ideilor celorlalţi.

Tipurile în procesul de învăţămînt

Cum absorb copiii informaţia – rolul predispoziţiilor

Din momentul în care ne naştem – şi poate chiar dinainte – începem să primim informaţii despre lumea înconjurătoare şi să învăţăm lucruri noi.

Fiecare dintre noi are felul său propriu de a învăţa. Începînd de la vîrste mici, copiilor le plac lucruri diferite: fiecare preferă o anumită jucărie sau un anumit joc şi este atras de anumiţi oameni. Crescînd, copiii aceleiaşi familii devin, fiecare, indivizi unici. Aceste diferenţe se manifestă cel mai clar în felul în care copiii acumulează informaţii despre lumea din jur.

În primii ani de şcoală, libertatea copilului de a alege este destul de limitată, dar, o dată cu gimnaziul, tendinţele lui naturale ies la iveală şi încep să-i influenţeze opţiunile.

Modul în care absorbim informaţia şi învăţăm depinde în mare măsură de tipul nostru psihologic; mai mult, asimilăm doar informaţiile accesibile tipului nostru.

• Extravertiţii vorbesc de obicei despre lucrurile pe care le învaţă, ceea ce le permite să-şi confirme ce au înţeles. În general, nu e greu de aflat ce ştiu copiii, căci ei se destăinuie tuturor. Lucrurile sînt mai complicate în cazul introvertiţilor, care continuă să asimileze informaţia fără să vorbească neapărat despre ea. La rîndul lor, copiii pot să nu dezvăluie ceea ce ştiu. Dacă judecăm oamenii după comportamentul lor exterior, extravertiţii par mai rapizi şi mai inteligenţi, ceea ce nu e întotdeauna adevărat.

• Ştim deja că senzorialii şi intuitivii au moduri diferite de a absorbi informaţia: în vreme ce senzorialii preiau ca atare datele existente, intuitivii le corelează structural cu alte cunoştinţe. Intuitivii trebuie să ştie mai întîi teoria ca să înţeleagă cum se foloseşte un lucru. Cea mai pronunţată diferenţă în modul de a absorbi şi a procesa informaţia decurge din predispoziţia senzorială sau intuitivă.

• Reflexivii, mai ales cei intuitivi, vor ca informaţia să le fie prezentată logic şi obiectiv. Sînt mai puţin dispuşi să înveţe lucruri care reflectă puncte de vedere subiective. Copiilor de acest tip trebuie să li se dea un motiv întemeiat ca să facă un lucru, altfel nu vor să coopereze. Afectivii, în schimb, nu au nevoie de motive raţionale. Ca elevi, îşi fac temele ca să îi mulţumească pe profesori, dar se pot lăsa uşor de învăţătură dacă lipsa de armonie din clasă îi descurajează.

• Judicativii se simt în largul lor dacă profesorul le indică dinainte ce să înveţe. Vor să ştie la ce trebuie să se aştepte şi sînt derutaţi de profesorii perceptivi, care schimbă tot timpul cîte ceva. Perceptivii, în schimb, preferă să nu ştie nimic dinainte şi să absoarbă informaţia aşa cum li se oferă. Dacă profesorul le descrie în detaliu lecţia sau cursul următor, îşi pierd orice interes. Cei mai mulţi perceptivi trebuie ajutaţi să-şi organizeze materialul atunci cînd se pregătesc pentru o lucrare scrisă.

Cum învaţă copiii – rolul temperamentului

Înţelegem mai uşor cum învaţă copiii dacă ne concentrăm atenţia asupra temperamentului lor. Şcoala are o contribuţie esenţială în procesul de învăţare, dar descrierile următoare nu se referă numai la ea, ci la întregul univers al copilului care învaţă. Vom vedea astfel că avem, indiferent de vîrstă, tipuri diferite de inteligenţă şi că excelăm în domenii diferite.

Temperamentul Intuitiv–Afectiv

Profesorii îi simpatizează întotdeauna pe copiii IA, căci se simt inspiraţi în prezenţa lor. IA sînt fericiţi cînd îi pot mulţumi pe ceilalţi, fie ei profesori sau colegi. Se simt răspunzători de atmosfera din clasă, chiar la vîrste mici, încearcă să aibă grijă de toţi şi sînt sensibili la sentimentele lor. Relaţiile pe care le stabilesc acum sînt foarte importante pentru ei; la fel de important este să se înţeleagă pe sine şi pe cei din jur. Sentimentali şi idealişti, aceşti copii pot suferi mari dezamăgiri cînd realitatea nu e pe măsura aşteptărilor lor.

Le place să înveţe şi pun preţ pe cunoaştere, atribuindu-i rostul de a lega orice de orice în chip semnificativ. Dacă profesorii le dau însă prea puţină atenţie, învăţătura devine pentru ei o povară. Vor să placă tuturor, dar au nevoie de încurajarea profesorilor. Adoră discuţiile la care contribuie toată clasa şi detestă certurile şi conflictele de orice fel.

Învaţă repede să descifreze alfabetul şi să citească. Se exprimă cu uşurinţă şi folosesc adesea cuvinte complicate pentru vîrsta lor. Devin de obicei cititori pasionaţi şi învaţă nenumărate lucruri din cărţi. La vîrste mai mari începe să le placă literatura, în care se implică personal, avînd reacții emoționale. Nu le este ușor să privească lucrurile cu obiectivitate.

Temperamentul Intuitiv–Reflexiv

Copiii IR sînt însetați de cunoaștere de la o vîrstă fragedă. Pun mare preț pe inteligență și își respectă profesorii numai dacă îi socotesc competenți. Cînd îi interesează ceva, fac explorări pe cont propriu și adesea acumulează o cantitate impresionantă de cunoștințe. Asimilează informația într-un mod abstract și le place brainstorming-ul. De obicei sînt elevi și studenți străluciți.

Sînt atrași de tot ce decurge logic și rațional și se comportă ca niște mici oameni de știință. Ajung adesea să se cufunde într-o activitate de tip științific, presupunînd documentare și coroborarea datelor. Relațiile lor cu profesorii riscă să devină uneori destul de tensionate, căci IR nu sînt prea cooperanți în clasă; pot părea chiar asociali și lipsiți de cuviință.

Cînd li se oferă informații izolate, copiii IR sînt nemulțumiți, pentru că vor să înțeleagă ce se ascunde în spatele acestor lucruri și cu ce anume se corelează. Unii dintre ei, mai ales introvertiții, par de-a dreptul ciudați, căci refuză de obicei să se joace și să comunice cu ceilalți copii. Sînt independenți și își urmează calea proprie, neinfluențată de părinți sau profesori. Sînt ingenioși și au idei fundamentate logic; ordonarea și sistematizarea lucrurilor nu reprezintă deloc o problemă pentru acești copii.

Temperamentul Senzorial–Judicativ

Copiii SJ simt mai curînd nevoia să mînuiască și să facă lucruri decît să rețină teorii. Asimilează informațiile prin

intermediul celor cinci simțuri. Acumulează cunoștințele progresiv, în mod linear, ajutați fiind de confortul și siguranța mediului în care învață. Nu fac de obicei descoperiri pe cont propriu. Răspund cu ușurință la întrebările care vizează fapte concrete – căci pe acestea le rețin în primul rînd. Cel mai bine li se potrivesc însărcinările practice și le place să aibă întotdeauna în vedere un țel precis sau un produs final. Preferă să li se spună ce să facă și cum trebuie să facă și au nevoie de lecții predate într-o manieră sistematică. Metodele indirecte de predare și proiectele individuale nu le convin pentru că presupun o creativitate și o inventivitate pe care de obicei nu le au.

Profesorii se bazează în mare măsură pe copiii SJ, datorită conștiinciozității cu care aceștia își îndeplinesc orice sarcină. Se adaptează cu ușurință la viața școlară de la vîrste foarte mici. Se simt foarte solidari cu clasa din care fac parte, iar structura și rutina școlară îi încîntă. Dacă primesc sarcina să supravegheze clasa sau capătă alte responsabilități practice, le îndeplinesc cu toată seriozitatea. Se străduiesc de la vîrste mici să fie bine crescuți și să le facă servicii celorlalți. Notele sînt foarte importante pentru ei.

Temperamentul Senzorial–Perceptiv

Copiii SP sînt similari celor cu temperament SJ în privința nevoii lor de a învăța mai degrabă acționînd asupra lucrurilor decît scriind sau vorbind despre ele. La școală trebuie să li se permită o anume mobilitate și libertate. Învață din imagini și din filme și le place să deseneze. Descoperă lumea punînd întrebări celor din jur.

Sînt foarte încîntați cînd pot să învețe prin intermediul jocurilor. În timpul lecțiilor, trebuie neapărat să facă ceva – teoria și lecturile sînt prea abstracte pentru ei.

Sînt atraşi de aspectul concret, vizibil al lucrurilor; le plac distracţiile şi societatea. Simt nevoia să-şi folosească la maximum cele cinci simţuri – văzul, auzul, mirosul, gustul, pipăitul – şi învaţă spontan de la viaţa din jur. Ca şi SJ, SP excelează cînd primesc însărcinări practice. Competiţiile, riscul şi evenimentele palpitante sînt, în cazul lor, cei mai buni stimulenţi.

Primii ani de şcoală le vor oferi probabil ceea ce le trebuie. Pe măsură ce cresc, lecţiile devin prea teoretice pentru ei. În acest moment, SP îşi pierd interesul pentru şcoală, nu mai cooperează şi pot manifesta tulburări de comportament. Adesea, profesorii lor – care în şcoala primară sînt de obicei SJ sau IA – îi consideră leneşi sau proşti. Dar cînd li se permite să fie activi şi mobili în timp ce învaţă, SP se descurcă foarte bine. Dimpotrivă, dacă li se cere să stea cuminţi şi să absoarbă doar mental informaţia, devin codaşii clasei şi s-ar putea să nu ajungă niciodată la liceu şi în învăţămîntul superior. De fapt, puţini dintre ei ar rezista aici, pentru că formele superioare de educaţie sînt rareori adaptate nevoilor lor. Copilul SP are nevoie de lecţii care să depăşească teoria, dovedindu-şi utilitatea practică şi influenţa concretă asupra lumii.

Cum predau profesorii – rolul temperamentului

Citind cele de mai sus, ne-am făcut o idee despre diferenţele dintre copii în ceea ce priveşte felul de a învăţa. Am observat, de asemenea, că anumite caracteristici sînt vizibile de la vîrste foarte mici. Pe măsură ce ne maturizăm, ne dezvoltăm aceste caracteristici într-o măsură mai mare sau mai

mică, în funcţie de împrejurările vieţii. Fie că devenim sau nu studenţi după ce terminăm şcoala, vom continua să învăţăm de-a lungul întregii noastre existenţe. Fiecare dintre noi are propriul său fel de a învăţa, iar cînd ne alegem meseria ne îndreptăm instinctiv spre ceea ce ne interesează, dar totodată se şi potriveşte cu felul nostru de a învăţa.

Dacă devenim profesori, avem, fiecare, un stil propriu de a preda. Un profesor de şcoală elementară, reprezentînd un unic tip de personalitate şi un singur temperament, poate să aibă pînă la şaisprezece tipuri diferite de copii în aceeaşi clasă. Copiii de acelaşi tip sau de un tip similar cu profesorul se vor simţi bine în prezenţa lui. Vor primi informaţia aşa cum le convine şi vor comunica uşor cu profesorul; la rîndul lui, acesta se va descurca uşor cu ei.

Ceilalţi copii, de tip diferit sau chiar opus, vor întîmpina probabil dificultăţi, iar profesorul va avea şi el impresia că predarea merge mai greu în cazul lor. Lucrurile stau la fel şi între adulţi, căci toţi învăţăm mai uşor de la cei asemănători nouă. Singura excepţie este profesorul intuitiv–afectiv, care ştie să se pună în pielea celorlalţi şi ca atare ştie cum trebuie să le predea.

Vom înţelege mai bine de ce profesorii au atitudini şi metode de predare diferite, dacă vom ţine cont de temperamentul lor.

Temperamentul Intuitiv–Afectiv

Mulţi dintre profesorii cu temperament IA, despre care se spune că sînt foarte buni profesori, îşi aleg această meserie tocmai pentru că le pune în valoare talentul pedagogic. Ei au convingerea că menirea profesoratului este să dezvăluie şi să împlinească personalitatea elevului şi se simt chemaţi să contribuie la acest proces. La rîndul lor, copiii se simt atraşi de ei, căci IA ştiu să şi-i apropie şi le dau toată atenţia.

Profesorii IA predau adesea limbi străine, literatură şi muzică. Au o înţelegere profundă, naturală, a acestor materii şi reuşesc să le transmită elevilor pasiunea lor. Încurajează comunicarea directă între copii şi stabilesc ei înşişi o relaţie personală cu aceştia, creînd în clasă o atmosferă caldă şi destinsă. Le place ca toată lumea să participe la lecţii, aşa că iniţiază frecvent discuţii la care fiecare trebuie să contribuie; încurajează totodată lucrul în echipă.

Continua implicare personală îi consumă pe aceşti oameni, făcîndu-i să se simtă adesea epuizaţi – atît fizic, cît şi psihic; uneori, profesorii IA iau asupra lor pînă şi problemele elevilor.

Principalul lor merit este că îi încurajează pe copii să-şi dezvolte, prin învăţătură, personalitatea proprie.

Temperamentul Intuitiv–Reflexiv

Profesorii cu acest temperament sînt atraşi în general de învăţămîntul superior, aşa că îi găsim mai degrabă în colegii şi universităţi decît în şcolile elementare. Puţini IA devin, de fapt, profesori, iar unii dintre cei care aleg această meserie o părăsesc de îndată ce îşi dau seama că sistemul de învăţămînt nu li se potriveşte. Pentru că pun mare preţ pe inteligenţă şi ştiinţă, profesorii IA predau mai ales discipline ştiinţifice şi materii abstracte – matematică, filozofie, lingvistică.

Le displace să folosească mai multe cuvinte decît e nevoie, aşa că nu dau explicaţii în plus elevilor sau studenţilor lor. Elevii IR vor fi probabil mulţumiţi, dar ceilalţi vor spune că trec prea repede prin materie şi nu primesc suficiente informaţii. Profesorii IR impun clasei un anumit ritm, fără să le pese dacă elevii ţin sau nu pasul cu ei.

Pentru că sînt exigenţi cu ei înşişi, au pretenţii mari şi de la elevi, dar nu sînt generoşi cu vorbele de laudă şi de

încurajare. În metoda lor de predare intră expunerea lecţiei, testele şi proiectele. De obicei reuşesc să transmită clasei propria lor dragoste pentru studiu. Nu au răbdare cu elevii slabi – preferă să se ocupe de cei străluciţi. Principala lor calitate este că îi îndeamnă pe copii să-şi îmbogăţească încontinuu cunoştinţele şi să-şi exerseze neîncetat mintea.

Temperamentul Senzorial–Judicativ

Profesorii SJ sînt coloana vertebrală a sistemului de învăţămînt, căci ei aduc în şcoli sentimentul responsabilităţii faţă de comunitate şi de societate în general. Au un anume simţ al istoriei şi al tradiţiei, pe care ţin să-l perpetueze. Se integrează uşor în sistemul de învăţămînt, unde susţin, ba chiar întăresc normele şi regulamentele.

Predau în general materii practice, cum ar fi istoria, geografia şi ştiinţele economice. Sînt buni profesori de tehnica afacerilor şi de practici comerciale. Le place să-i pregătească pe copii să înfrunte viaţa cea practică şi să devină cetăţeni de încredere. Îi încurajează să-şi aleagă profesii sigure – în contabilitate, în bănci, în asigurări, în învăţămînt.

Predau materia pas cu pas, în mod planificat şi organizat. Îi verifică pe copii cu ajutorul testelor şi recapitulărilor. Profesorii SJ fiind numeroşi, elevii SJ se simt în largul lor în atmosfera şi în mediul şcolii. SJ au răbdare cu toţi copiii care se străduiesc, dîndu-le un sentiment de siguranţă şi stabilitate. Principalul lor merit este că îşi încurajează elevii să devină oameni utili şi de încredere.

Temperamentul Senzorial–Perceptiv

Nu există prea mulţi profesori SP – sistemul actual de învăţămînt nu îi atrage pe oamenii cu acest temperament, care nu se împacă prea bine cu structura precisă a orarului şi cu lecţiile planificate cu grijă. Aşa cum ştim, SP au nevoie de un mediu care să le permită deplina mobilitate şi spontaneitate.

Cînd devin totuşi profesori, se dovedesc captivanţi, iar orele lor sînt dinamice şi antrenante. Cei mai mulţi predau arte plastice, muzică, teatru sau educaţie fizică, aşadar, materii deloc abstracte. Le place să lucreze cu copiii: fac demonstraţii pe viu, folosesc ilustraţii şi filme, organizează jocuri şi concursuri. Adesea neglijează programa, captivaţi ei înşişi de cîte o activitate mult mai interesantă. Dau teme pentru acasă destul de rar şi uită de obicei să pună note.

În general, SP nu rezistă prea mult în învăţămînt, căci se simt frustraţi de regulile stricte ale sistemului şi împiedicaţi să se comporte natural. Cei afectaţi sînt copiii SP, care ar avea mare nevoie de modele mature. Am văzut deja că aceşti copii se adaptează greu la mediul şcolar, iar una dintre cauze este lipsa profesorilor SP. Dacă ar exista mai mulţi asemenea profesori, copiii SP ar veni cu mare plăcere la şcoală şi ar învăţa, probabil, mai bine. Principalul rol al profesorilor SP este să-i înveţe pe copii să trăiască spontan, descoperind lumea pe cont propriu.

Cum învaţă adulţii – rolul temperamentului

Remarcam mai devreme că diferenţele în felul de a învăţa al copiilor sînt determinate de diferenţele de personalitate şi temperament. Acelaşi lucru se întîmplă cu adulţii. Să vedem în continuare cum depinde modul de a învăţa al adultului de temperamentul său.

Temperamentul Intuitiv–Afectiv

IA trag învăţăminte din experienţele lor de viaţă, folosindu-le mai ales pentru a-şi dezvolta personalitatea. Percep lumea global şi corelează fiecare eveniment cu întregul.

A învăţa este în cazul lor o experienţă personală, aptă să schimbe existenţa unui om. Ca şi IR, IA asimilează informaţia în mod abstract, integrînd-o apoi în concepţia lor generală despre viaţă. La fel ca IR, au înclinaţii teoretice mai pronunţate decît temperamentele SJ şi SP.

Învaţă cu pasiune doar dacă obiectul de studiu presupune o implicare emoţională – a lor şi a celor din jur – şi au adesea intuiţii unice. Simt nevoia să fie recunoscuţi ca indivizi aparte şi să fie apreciaţi pentru contribuţia lor.

Temperamentul Intuitiv–Reflexiv

Pentru IR, învăţătura e un proces continuu, care durează toată viaţa. Dacă învaţă de la alţii, trebuie să aibă certitudinea că profesorii lor sînt inteligenţi. Le place însă, mai presus de orice, să înveţe singuri, iar dacă îi interesează un subiect, îl studiază temeinic pe cont propriu. Simt nevoia ca studiul lor să aibă un ţel precis.

Asimilează informaţia într-un mod abstract, analizînd--o şi departajînd-o în compartimente conexe. Sînt gata să se documenteze în profunzime cînd vor să afle ceva şi proiectează informaţia obţinută în viitor. Dacă datele respective par ilogice sau neproductive, IR le consideră inutile, căci pun mare preţ pe eficienţă.

Fiind foarte exigenţi cu ei înşişi, muncesc adesea mai mult decît trebuie. Simt nevoia să le fie apreciate logica raţionamentelor şi capacitatea de a gîndi în perspectivă.

Temperamentul Senzorial–Judicativ

Spre sfîrşitul studiilor, SJ ştiu de obicei către ce meserie se îndreaptă. Cu însuşirile lor, pot intra uşor în afaceri şi în comerţ sau pot lucra în domeniul bancar, în contabilitate, în asigurări şi în medicină.

Ca şi SP, continuă să înveţe în timp ce-şi exercită meseria, dar spre deosebire de aceştia învaţă ordonat, acumulînd pas cu pas date concrete şi cunoştinţe practice. Stochează într-un colţ al minţii chiar şi informaţiile întîmplătoare ca să le folosească, la nevoie, mai tîrziu.

Învaţă care sînt nevoile societăţii şi ale comunităţii din care fac parte şi vor să contribuie concret la satisfacerea lor. Simt nevoia să le fie apreciată responsabilitatea şi hărnicia.

Temperamentul Senzorial–Perceptiv

Pe măsură ce cresc, SP sînt interesaţi din ce în ce mai puţin de şcoală. Cu cît lecţiile devin mai teoretice şi mai abstracte, cu atît se plictisesc mai tare. Învaţă mai degrabă din scurte expuneri bogate în ilustraţii şi din contribuţii proprii. Dacă, de pildă, pot produce sau construi ceva, dacă pot contribui cu un element dramatic sau de mişcare fizică, atenţia le va fi captată mai mult timp.

Învaţă mai ales după ce au terminat şcoala, din experienţe practice în care pot să-şi folosească fără oprelişti simţul tactil, vizual, auditiv, olfactiv şi gustativ. Învaţă percepînd direct ce se petrece în jur şi au nevoie să fie apreciaţi pentru existenţa lor atît de adînc înrădăcinată în realitate.

Să ne reamintim că la şcoală învăţătura era o activitate preponderent senzorială la început, care se transforma, pe măsură ce creşteam, într-una tot mai intuitivă. Dat fiind numărul mare de profesori SJ, mai ales în ciclul elementar, şcolile tind să funcţioneze după principii SJ. În învăţămîntul liceal, această situaţie e contracarată de prezenţa profesorilor IA, cu o puternică influenţă asupra dezvoltării personalităţii elevilor. Pe măsură ce învăţămîntul devine mai teoretic şi mai abstract, ceea ce se întîmplă mai ales la nivel universitar, numărul elevilor şi al profesorilor intuitivi creşte.

Nu întîmplător, examenele şi testele sînt concepute de profesori intuitivi, lucru care-i avantajează pe elevii şi studenţii de acelaşi tip, în detrimentul senzorialilor. Fie că sînt copii sau adulţi, intuitivii şi senzorialii au atitudini complet diferite faţă de cunoaştere şi învăţătură.

Tipurile în viața de familie

Dinamica familiei

În anii din urmă, am devenit din ce în ce mai conştienţi de existenţa unor nevoi personale, proprii fiecăruia. Am început să acceptăm mai uşor diferenţele de fire şi stil de viaţă dintre oameni şi am devenit mai toleranţi. Dar cu cît sîntem mai toleranţi faţă de nevoile personale, cu atît relaţiile de familie devin mai tensionate.

Coeziunea tradiţională dintre tată, mamă şi copii devine din ce în ce mai slabă şi aproape toţi aparţinem astăzi unui tip nou de familie, o familie mai laxă. Nu e greu să ne imaginăm stresul generat de acest fenomen.

Toate familiile sînt întru cîtva conştiente de diferenţele de tip psihologic dintre membrii lor, de vreme ce aceştia au nevoi, valori, speranţe şi ambiţii diferite. Uneori pare surprinzător că reuşesc totuşi să trăiască laolaltă. Dar înainte de a examina felul în care sîntem afectaţi de aceste diferenţe, să observăm două lucruri, legate de dinamica familiei.

În primul rînd, perspectiva pe care o avem asupra lumii e rezultatul experienţelor noastre din interiorul familiei. Ni se pare că toate familiile sînt identice cu a noastră. Nu sînt, bineînţeles, lucru pe care îl vom descoperi curînd, aşa că trebuie să ne adaptăm lumii exterioare, formată din oameni diferiţi de cei de-acasă. Totuşi, influenţa părinţilor şi a familiei lasă urme adînci, pentru că am resimţit-o de la vîrste foarte mici, cînd eram extrem de receptivi.

În al doilea rînd, relaţiile cu familia generează în noi sentimente foarte puternice. Sîntem nevoiţi să stăm alături de nişte persoane cu care, fie că seamănă sau nu cu noi, trebuie cumva să ne înţelegem.

Tipuri similare și opuse

Să ne gîndim la nişte situaţii tipice pentru viaţa de familie. Tatăl aparţine unui anumit tip psihologic, mama nu aparţine neapărat aceluiaşi tip. Asemănările sau deosebirile dintre ei îi vor influenţa puternic pe copii. Dacă părinţii sînt de tipuri similare, vor cădea de acord în multe privinţe şi probabil vor impune copiilor propriile lor caracteristici psihologice. Dacă sînt de tipuri diferite, copiii nu vor şti prea bine în ce direcţie să se îndrepte, dar vor căpăta o experienţă mai largă.

Există şi alte forme de influenţă. Părintele care domină familia îşi poate imprima în mai mare măsură caracteristicile asupra copiilor, mai ales dacă îşi petrece mult timp cu ei. El va remarca şi va scoate în evidenţă orice predispoziţie comună – ceea ce este uneori în avantajul copilului, dar în defavoarea predispoziţiilor contrare, care rămîn astfel în umbră.

Copilul, pe de altă parte îl va prefera pe părintele de acelaşi tip cu el, care îi va deveni aliat, în vreme ce cu părintele de tip opus va avea permanent conflicte. Acelaşi lucru e valabil în cazul relaţiilor dintre fraţi: tipurile similare au o mulţime de lucruri în comun şi de obicei se simt bine împreună; tipurile opuse sînt adesea în dezacord. De multe ori, o singură predispoziţie diferită e sursa unor nesfîrşite disensiuni şi conflicte.

În structura unei familii pot predomina anumite predispoziţii. Să presupunem, de pildă, că tatăl este de tip iSRJ, mama – de tip eIRJ, fiica – de tip eSAJ, iar fiul – de tip eSRP. Prin urmare, în această familie există trei extravertiţi, trei senzoriali, trei reflexivi şi trei judicativi, dar numai un introvertit, un intuitiv, un afectiv şi un perceptiv. E clar că predispoziţiile e, S, R, J au «cîştig de cauză» în faţa predispoziţiilor i, I, A, P. Putem spune că tipul eSRJ predomină în această familie şi este foarte probabil ca ea să pară, privită din exterior, o familie de tip eSRJ.

Să vedem în continuare cum se comportă această familie. Trei dintre membrii ei sînt extravertiţi, doar tatăl e introvertit. Cei trei vorbesc mult între ei şi se miră că tatăl nu ia parte la discuţii. Acesta tinde să se retragă, delimitîndu-şi un spaţiu personal, dar ceilalţi îl somează să devină mai sociabil; în consecinţă, tatăl va deveni şi mai retras.

Trei dintre membrii familiei sînt senzoriali, mama fiind singura intuitivă. Cei trei sînt preocupaţi de întîmplările zilnice şi detaliile practice ale vieţii, în timp ce mama gîndeşte mai abstract. Cînd încearcă să-şi comunice ideile, ceilalţi nu-i prea dau atenţie pentru că nu o pot urmări. Se simte frustrată, iar cei trei senzoriali o socotesc «cu capul în nori».

La fel de frustrată se simte fiica eSAJ. Trei persoane din familie sînt reflexive, doar ea e afectivă. Fiica încearcă să-i facă pe ceilalţi să preţuiască, la fel ca ea, sentimentele umane, dar reflexivii abordează lucrurile mai impersonal şi mai raţional, zădărnicindu-i eforturile.

În afară de fiu, care e perceptiv, toţi din familie sînt judicativi. Ca orice judicativi, sînt bine organizaţi, ştiu ce au de făcut şi fac totul la timp. Comportamentul fiului perceptiv îi agasează, căci el nu vrea să respecte nici un program dinainte stabilit şi hotărăşte ce va face abia în ultimul moment. Cînd familia trebuie să iasă undeva împreună, fiul nu e niciodată gata la vreme, ceea ce-i scoate din sărite pe cei trei judicativi, care se aliază împotriva lui. Perceptivului i se pare că familia încearcă să-l controleze, dar de vină este numai predispoziţia judicativă dominantă. Vom vedea mai tîrziu cum se pot rezolva unele din aceste conflicte familiale.

Dacă există, predispoziţiile dominante dintr-o familie imprimă membrilor acesteia un anume fel de comportament. Cînd copiii sînt mici, predispoziţiile dominante provin de la părinţi, dar pe măsură ce copiii cresc, şi predispoziţiile lor încep să se impună. La şcoală, se lasă uneori călăuziţi de predispoziţiile părinţilor, ba chiar ajung să-şi aleagă o carieră ce reflectă mai degrabă înclinaţiile acestora decît pe ale lor.

Părinţii

Influenţa predispoziţiilor proprii

Să vedem care ar fi calităţile preţuite de către părinţi, calităţi pe care le încurajează şi vor să le dezvolte la copiii lor.

Extravertiţii îşi îndeamnă copiii să fie deschişi şi sociabili. Cînd văd că sînt mai retraşi şi că se joacă singuri, îi încurajează să-şi facă prieteni şi să intre într-un grup de copii. Se tem că ar putea avea nişte copii închişi în sine şi ar face orice ca să-i implice în cît mai multe activităţi, unde să-şi exerseze capacitatea de comunicare.

Părinţilor introvertiţi li se pare că un copil extravertit este obositor, aşa că îl îndrumă către activităţi mai linistite, sperînd că astfel va învăța să aprecieze lucrurile făcute pe cont propriu. Le place să se joace în liniște sau să colaboreze cu copiii lor, dar de obicei nu încearcă să-i transforme cu tot dinadinsul în niște introvertiți. Poate pentru că sînt ei înșiși prea tăcuți, acestor părinți le place spectacolul expansivității și vioiciunii unui copil extravertit.

Senzorialii își petrec mult timp povestindu-le copiilor lor fapte concrete; sînt convinși că toate aceste cunoștințe despre lume îi vor ajuta să se descurce în viață. Adesea se chinuie să-i învețe treburi practice, de la legarea șireturilor la pantofi pînă la obținerea unui împrumut.

Intuitivii nu le vor povesti copiilor lor prea multe fapte, ci le vor sugera mai degrabă posibile variante, care să le stimuleze creativitatea. Pe ei nu îi interesează prea mult cum acționează copilul asupra lucrurilor, ci cum vorbește *despre* ele.

Reflexivii își îndeamnă copiii să-și dezvolte logica. Cînd copilul nu are o înclinație naturală pentru raționamentul logic, îi explică unde a greșit și îl învață să folosească argumente cu sens. Nu prea au răbdare cu un copil care gîndește confuz sau are reacții emoționale.

Afectivii își învață copiii să aibă înțelegere și grijă față de cei din jur. Le demonstrează ce înseamnă acest lucru prin exemplul propriei vieți și suferă cînd copiii nu se comportă ca ei. Pentru acești părinți, manifestările de considerație și apreciere a semenilor sînt infinit mai importante decît logica și fermitatea.

Judicativii vor ca viața copiilor lor să fie bine organizată. Se ocupă chiar ei de asta cînd copiii sînt mici, dar pe măsură ce cresc îi învață și le pretind să se organizeze singuri. Cei care întîrzie ori nu sînt gata la timp pentru școală sau o petrecere de familie îi îngrijorează pe acești părinți, care vor să aibă niște copii productivi, hotărîți și punctuali.

Mai toleranți, mai puțin riguroși și mai relaxați în privința punctualității, perceptivii înclină să-și lase copiii să descopere singuri viața. Le place totuși să le ofere nenumărate ocazii de a învăța și de a cunoaște prin experiențe proprii fel de fel de lucruri.

Influența temperamentului propriu

Propriul temperament ne îndeamnă să cultivăm la copiii noștri acele caracteristici pe care le credem importante. Să vedem cum acționează fiecare temperament în ipostaza de părinte și ce încearcă să-i învețe pe copii.

Părinții intuitivi–afectivi (IA) vor să-și ajute copiii să devină ființe umane unice, apte să aducă puțină lumină și fantezie în viața celorlalți. Le oferă nenumărate ocazii de a fi creativi și de a se deschide către modalități diverse de a gîndi și a simți. Părinții IA nu reușesc să-i înțeleagă pe copiii lipsiți de imaginație și neinteresați de idei – sau pe aceia insensibili la problemele celorlalți.

Intuitivii–reflexivi (IR) sînt foarte exigenți cu copiii lor și preferă să le dezvolte intelectul. Le pretind să fie lucizi, să se exprime logic și să-și exerseze gîndirea. Acești părinți își pierd răbdarea cînd sesizează vreo urmă de incompetență și nu reușesc să-i înțeleagă pe copiii fără imaginație și incapabili să ducă pînă la capăt un raționament.

Senzorialii–judicativi (SJ) vor să-și educe în așa fel copiii, încît să devină niște adulți echilibrați, pe care te poți bizui. Îi învață să fie cetățeni responsabili, apți să muncească pentru a satisface nevoile societății. Își îndeamnă copiii să fie harnici la școală și să devină membri de încredere ai familiei. Părinții SJ nu reușesc să-i înțeleagă pe copiii care trăiesc în lumea viselor și a fanteziei, nici pe cei cu înclinații spre aventură sau lipsiți de noțiunea timpului.

Părinţii senzoriali–perceptivi (SP) nu sînt deloc severi şi îşi lasă copiii să crească aproape la voia întîmplării. Îi învaţă să fie conştienţi de aspectul practic al evenimentelor vieţii şi să reţină diverse lucruri. Le atrag atenţia asupra şanselor reale pe care le au şi îi sfătuiesc să profite la maximum de ele. La fel ca SJ, părinţii SP nu reuşesc să-i înţeleagă pe copiii visători şi imaginativi, şi nici pe cei care nu ştiu să vadă ce se petrece în jur.

Copiii

Am aflat pînă acum cam ce le impun părinţii cu diferite predispoziţii şi temperamente copiilor lor. Să vedem, în continuare, cum se comportă copiii cu diferite predispoziţii şi temperamente şi ce reacţii au în familie. Tipul de personalitate al unui copil poate fi adesea detectat chiar şi la vîrste mici.

Predispoziţiile şi comportamentul în familie

Copiii extravertiţi simt nevoia ca ceilalţi membri ai familiei să le dea atenţie tot timpul – de pildă, cînd vin acasă şi chiar cînd intră într-o cameră –, ceea ce părinţii introvertiţi nu prea fac. Au nevoie ca părinţii şi fraţii lor să le vorbească, explicîndu-le cu ce se ocupă în fiecare moment şi ce gîndesc. Dacă nu se întîmplă asta, îi sîcîie fără încetare pe introvertiţii din familie în speranţa că vor spune ceva, iar aceştia sînt exasperaţi. În general, răspund cu promptitudine unui îndemn şi acţionează fără să stea prea mult pe gînduri. Pentru că sînt deschişi şi spun ce simt, copiii extravertiţi sînt

mai uşor de înţeles; din acelaşi motiv, obţin de obicei reacţii pozitive de la cei din jur.

Copiii introvertiţi se refugiază deseori în camera lor, mai ales cînd extravertiţii nu-i lasă în pace. Pot dispărea ore întregi, cufundîndu-se în activităţi solitare, căci trebuie să asimileze lucrurile în propriul lor ritm. Sînt mai degrabă reticenţi, timizi şi tăcuţi. Prietenii de familie şi musafirii nu le întrezăresc decît rareori calităţile. O familie exuberantă şi gălăgioasă îi copleşeşte pe aceşti copii, care au nevoie de un spaţiu numai al lor unde să se poată retrage. Pentru că nu se dezvăluie cu uşurinţă, sînt mai greu de înţeles.

Copiilor senzoriali le place să facă tot timpul cîte ceva. Sînt activi şi îndemînatici. Învaţă de obicei repede care sînt îndatoririle practice de zi cu zi. Trăiesc în prezent, observînd lucrurile din jur; mulţi dintre ei remarcă, de la vîrste foarte mici, detalii surprinzătoare. Reţin cu uşurinţă relatările unor întîmplări reale. Dacă există şi alţi senzoriali în familie, ceea ce e foarte probabil, le povestesc ce-au mai aflat şi ce au mai făcut. Cînd pun întrebări, vor să primească răspunsuri la obiect şi de aceea replicile vagi ale intuitivilor le displac. Marea majoritate a copiilor mici sînt senzoriali.

Copiii intuitivi sînt mai puţin ancoraţi în lumea concretă, visează adesea cu ochii deschişi şi sînt oarecum absenţi. Jucăriile şi camera lor par aranjate fără nici o noimă, dar ei discern o anumită ordine, dată de legăturile invizibile între obiecte. Preferă ficţiunea, care le permite să dea frîu liber imaginaţiei, şi se supără cînd senzorialii din familie rîd de ideile lor. Numărul copiilor intuitivi e relativ mic, iar dacă au părinţi senzoriali, aceştia îi pot socoti bizari sau neobişnuiţi.

Copiii reflexivi nu se supun de obicei regulilor familiei dacă nu primesc o explicaţie raţională; cînd însă regulile li se par justificate, le acceptă fără discuţii. Nu iau parte la conflictele din familie şi nici nu au reacţii emoţionale în fața lor, cel mult își spun răspicat punctul de vedere. Conversația despre măruntișurile vieții, firească într-o familie, nu-i prea atrage. Nici măcar extravertiții nu obișnuiesc să își exteriorizeze sentimentele, dar asta nu înseamnă că sînt lipsiți de inimă. Dacă un punct de vedere de tip afectiv nu le este argumentat logic, copiii reflexivi îl privesc cu dispreț.

Copiii afectivi vor să fie pe plac întregii familii și sînt în stare să facă orice pentru asta, căci a fi prețuiți de ceilalți este foarte important pentru ei. De obicei sesizează imediat sentimentele și reacțiile oamenilor. Cînd izbucnește un conflict în familie, copilul afectiv, chiar de vîrstă mică, se simte direct implicat și poate încerca să-l aplaneze. Disputele și certurile îi tulbură pe acești copii și ei nu ascund asta. Extravertiții, mai ales, vorbesc deschis despre sentimentele lor și sînt afectuoși. Reflexivii îi pot îndurera uneori prin atitudinea lor aparent rece față de viață. Despre băieții afectivi și fetele reflexive se spune că nu au un comportament «normal», dar aceasta e, în mod evident, o prejudecată.

Copiii judicativi trebuie să se conformeze unei rutine; orice schimbare îi neliniștește – le clatină structura de care depind. Vor ca schimbările să le fie anunțate dinainte, nu să vină pe neașteptate. În general, nu întîrzie la școală sau cînd sînt așteptați undeva. Dacă li se dă de făcut vreo treabă prin casă, o fac la vreme. Iar dacă ceilalți membri ai familiei nu-și îndeplinesc sarcinile lor, încearcă să-i organizeze. Dezorganizarea și lipsa de punctualitate a perceptivilor din familie îi irită de-a dreptul pe acești copii.

Copiilor perceptivi le place să fie lăsați să descopere ei înșiși lumea – să caute informații și să exploreze diverse posibilități. Adoră surprizele și îi fascinează noutatea. Se simt oprimați dacă viața familiei se supune unei rutine stricte, pentru că, spre deosebire de judicativi, nu au nevoie de o structură. De obicei sînt dezordonați. Nu au noțiunea timpului, mai ales dacă sînt intuitivi, și trebuie să li se aducă aminte mereu ce au de făcut.

Temperamentele și comportamentul în familie

Și temperamentul se manifestă de timpuriu în cazul copiilor, așa cum vom vedea în continuare.

Copiii cu temperament intuitiv–afectiv au nevoie ca în familie să domnească armonia. Se leagă ușor de alți oameni și sînt, de obicei, încîntători. Învață să vorbească și să citească de la vîrste mici, devenind cititori pasionați. Le place să audă povești pline de fantezie și, pentru că sînt inventivi, compun la rîndul lor povești.

Vor să discute orice cu cei din jur și sînt fericiți cînd familia le împărtășește gîndurile și sentimentele. Conflictele și criticile îi afectează enorm, iar dovezile de atenție personală îi încîntă.

Copiii intuitivi–reflexivi sînt adesea precoce și obișnuiesc să pună nenumărate întrebări complicate pentru vîrsta lor. Întrebările și lecturile sînt modul lor de a explora lumea, iar cunoștințele astfel acumulate se află mai degrabă în mintea decît în acțiunile lor. Este posibil să nu se încadreze prea bine în viața socială a familiei și să le lipsească farmecul altor temperamente. Tind să fie independenți și nonconformiști. Își dezvoltă de la vîrste mici facultățile critice, folosindu-le pentru a distinge valoarea de nonvaloare; față de ultima își arată fără menajamente disprețul.

Copiii senzoriali–judicativi au nevoie de o ierarhie – vor să-și cunoască poziția în familie. Simt că fac parte dintr-o configurație și se raportează la fiecare membru al ei, conștienți de treapta ierarhică și de drepturile fiecăruia. Deoarece poziția pe care o ocupă în familie este importantă pentru ei, au nevoie de o familie sigură, iar despărțirile și schimbările de orice fel îi afectează profund. Se adaptează cu uşurinţă rutinei familiale şi şcolare. Îşi îndeplinesc micile însărcinări primite acasă sau la şcoală cu toată seriozitatea şi simt nevoia să fie apreciaţi pentru asta.

Spre deosebire de SJ, copiii cu temperament senzorial–perceptiv urăsc ierarhiile şi se revoltă împotriva lor. Au nevoie de libertate pentru a explora viaţa pe cont propriu Buni observatori, ei află despre lumea din jur ieşind din casă şi acţionînd: ating lucrurile, văd lucrurile, miros lucrurile, pipăie lucrurile şi gustă lucrurile, fără să le pese cum vor arăta cînd se întorc acasă. Sînt activi şi au nevoie de provocare şi variaţie. Este puţin probabil să-şi petreacă timpul adînciţi într-o carte. Dacă li se dă voie să fie mobili şi să facă fel de fel de lucruri, sînt de obicei mulţumiţi. Le place uneori să cînte la un instrument, să meşterească ceva sau să joace un joc palpitant. Sînt în general înţelegători şi prietenoşi.

Cum să ne înţelegem între noi

Să vedem în continuare cum s-ar putea rezolva cîteva din conflictele familiei descrise la pagina 136. Ca să fie posibilă o diminuare a conflictelor, ar trebui ca fiecare membru al familiei să ştie cîte ceva despre tipuri, adică să înţeleagă atît nevoile corespunzătoare predispoziţiilor *proprii*, cît şi pe cele corespunzătoare predispoziţiilor *opuse*. Să ne reamintim care le erau tipurile: tatăl era iSRJ, mama – eIRJ, fiica – eSAJ, iar fiul – eSRP.

Primul conflict e generat de diferenţa dintre atitudinea extravertită şi cea introvertită. Extravertiţii predomină în această familie, impunîndu-i tatălui să-şi dezvolte şi el trăsăturile extravertite. Acesta începe să se simtă vinovat pentru nevoia lui de linişte şi calm. Cînd fiecare devine conştient

de nevoile extravertiţilor şi ale introvertiţilor, cei trei înţeleg dorinţa de singurătate a tatălui, tatăl nu se mai simte vinovat şi, la rîndul său, acceptă nevoia de permanentă comunicare a restului familiei. Extravertiţii încearcă să-şi tempereze vioiciunea în prezenţa tatălui; acesta se străduieşte să-şi pună în evidenţă resursele extravertite cînd familia se reuneşte, ştiind că se poate întoarce la atitudinea introvertită fără a trezi resentimente celorlalţi.

Prezenţa unui singur intuitiv şi a trei senzoriali este altă sursă de conflict în această familie. Conversaţia celor trei se învîrte în jurul actelor lor zilnice, nu a ideilor şi conceptelor, şi fiecare dintre ei are simţ practic şi face treburi prin casă. Mama, singura intuitivă, simte că nu are cui să-şi împărtăşească gîndurile şi că nu e la fel de capabilă ca ceilalţi să-şi îndeplinească îndatoririle casnice. Cînd devin conştienţi de diferenţele dintre ei, senzorialii o ascultă cu mai multă atenţie şi nu-i mai resping ideile. La rîndul său, mama se hotărăşte să profite de calităţile celor trei, cerîndu-le sfatul şi ajutorul în treburile casei.

Familia fiind dominată de tipul reflexiv, fiica afectivă trebuie să lupte pentru a-şi impune propriile valori subiective. Ori de cîte ori se discută ceva, cei trei n-o ascultă, căci îi consideră argumentele vagi şi lipsite de logică. Cînd însă toată lumea înţelege diferenţa dintre punctul de vedere reflexiv şi cel afectiv, reflexivii devin mai toleranţi faţă de ce spune ea şi încearcă să nu-i desconsidere felul caracteristic în care ia decizii; la rîndul ei, fiica se străduieşte să fie mai logică.

În sfîrşit, fiul perceptiv se simte singur între cei trei judicativi. Aceştia tind să-şi planifice viaţa, stabilind dinainte ce anume vor face şi cînd. Nici unuia nu-i place să modifice aranjamentele deja fixate. Fiul simte că ceilalţi ar vrea ca el să respecte programul familiei, dar preferă să hotărască ce va face în ultimul moment. Îi place, de asemenea, să plece de-acasă, ca să-şi întîlnească prietenii sau să facă sport, cînd are el chef. Cunoştinţele despre tipuri se dovedesc benefice şi de data aceasta: familia acceptă să fie mai flexibilă şi să nu se mai supere dacă fiul nu-i urmează programul; acesta acceptă să se supună anumitor programe familiale de rutină.

Familia de care vorbim ţine cont şi de alte diferenţe între tipuri şi temperamente. Amîndoi părinţii sînt RJ – o combinaţie de predispoziţii care îi face destul de rigizi şi severi. Realizînd acest lucru, încearcă să fie ceva mai toleranţi cu copiii. Tatăl şi fiica sînt SJ şi de aceea se simt atraşi de viaţa şi de valorile tradiţionale. Ca IR, mama are mereu idei noi pe care, datorită trăsăturii ei judicative, simte nevoia să le realizeze. Fiul SP are multă nevoie de libertate. Familia continuă să fie preponderent eSRJ, dar membrii ei, înţelegînd tendinţele diferite ale temperamentelor lor, se acceptă mai uşor unii pe alţii.

Cu cît o familie este mai mare, cu atît relaţiile dintre membrii ei devin mai complexe. Pe lîngă bunici şi nepoţi, poate exista o a doua soţie sau un al doilea soţ, alături de familiile lor anterioare, ceea ce sporeşte combinaţia de tipuri. Orice familie lărgită include majoritatea predispoziţiilor. Ce-ar trebui să facă persoanele cu predispoziţii opuse ca să se înţeleagă bine între ele?

Extravertiţii le pot oferi introvertiţilor un spaţiu al lor, liniştit, dacă nu le mai pretind să comunice tot timpul cu ei; introvertiţii îşi pot folosi trăsăturile extravertite cînd interacţionează cu primii, ştiind că se pot reîntoarce oricînd doresc la atitudinea introvertită (mai multe detalii în capitolul «Cum ne dezvoltăm „umbra"»).

Senzorialii pot da mai multă atenţie ideilor intuitivilor, capabile să le ofere o viziune asupra viitorului; intuitivii pot învăţa de la senzoriali despre lumea concretă, ceea ce le va aduce beneficii practice în viaţa casnică.

Reflexivii îi pot asculta mai atent pe afectivi, încercînd să ţină cont în mai mare măsură de sentimentele oamenilor; afectivii pot adopta un punct de vedere ceva mai logic, străduindu-se să-şi imagineze consecinţele anumitor situaţii.

Judicativii şi perceptivii pot cădea de acord în privinţa lucrurilor pe care le organizează împreună. Perceptivii ar trebui să-şi respecte angajamentele, pentru ca judicativii să se poată concentra asupra altor chestiuni organizatorice.

Unii îşi amintesc de copilărie cu bucurie, alţii cu tristeţe; cei mai mulţi dintre noi privim în urmă cu un sentiment ce le cuprinde pe amîndouă. Familiei din care provenim îi datorăm ideile noastre despre lume şi un anume fel de a înţelege lucrurile. Deveniţi adulţi, avem nevoie să ne redefinim în raport cu familia şi cu cei din jur. Avem nevoie să privim spre alte familii şi să cunoaştem alţi oameni. Astfel, felul în care înţelegem lumea se rotunjeşte.

Influenţele din copilărie ne servesc totuşi ca etalon faţă de care să ne reevaluăm pe noi înşine. Putem admite că familia proprie ne-a furnizat multe beneficii şi a avut efecte pozitive, multe dintre ele datorîndu-se rudelor cu predispoziţii diferite de ale noastre. Dacă n-am fi crescut într-o anumită familie, probabil că n-am fi fost conştienţi de diferenţele dintre tipuri şi am fi avut mult de pierdut. Pasul următor este să înţelegem că locul pe care-l ocupăm în lume şi contribuţia noastră sînt unice. În felul acesta, ne desprindem de familie şi ne maturizăm cu adevărat.

Tipurile în relația de cuplu

Cuplul: atracție și conflict

De la începuturile lumii, bărbații și femeile s-au simțit atrași unii de alții, au format cupluri și s-au căsătorit. Uneori legătura lor era temporară, alteori dăinuia o viață. Nu cu multă vreme în urmă, majoritatea căsătoriilor durau de obicei pînă la moartea unuia dintre parteneri, dar în ultimele decenii stilul de viață s-a schimbat. În anii '80 s-a înregistrat o creștere masivă a ratei divorțurilor; aproape întotdeauna, disoluția cuplului provoacă atît tulburări de natură emoțională și suferință, cît și dificultăți financiare.

Chiar dacă știu că multe relații eșuează lamentabil, majoritatea cuplurilor se formează cu scopul și cu dorința arzătoare ca relația lor să dureze. Ambii parteneri cred că vor rămîne împreună și nu-și pot imagina motivele care i-ar determina să se despartă. Există deseori între ei o potrivire perfectă de interese, atitudine și stil de viață. Din nefericire, toate acestea pot fi înșelătoare. După o săptămînă, o lună, un an sau chiar o jumătate de veac, descoperim că relația

noastră nu mai este deloc ceea ce era la început. Calitățile partenerului, care altădată ne atrăgeau, încep acum să ne irite; caracteristicile și comportamentul nostru nu-și mai găsesc ecoul în cel cu care trăim. Pe scurt, îl vedem ca pe o altă persoană – diferită de noi și diferită de ceea ce percepusem cîndva. Realitatea e uneori crudă...

Și totuși, alegerea unui partener are o influență decisivă asupra viitorului nostru. Alăturarea a două vieți distincte, poate chiar contrastante, dă naștere unui stil de viață comun, un cadru în care cei doi, deveniți cuplu, vor trăi împreună. Deși pare greu de crezut, combinația – sau ar trebui să spunem combustia? – dintre două tipuri diferite are anumite rezultate previzibile.

Acest capitol descrie ce se întîmplă cînd tipurile și temperamentele diferite formează cupluri.

Asemănător sau opus?

Unii dintre noi își aleg parteneri cu care au trei sau patru predispoziții în comun, sperînd să obțină astfel o armonie aproape desăvîrșită. E însă de-ajuns să existe o singură predispoziție diferită pentru a se produce conflicte și neînțelegeri.

Să luăm, de pildă, tipul eIAJ. O relație cu un iIAJ, tipul cel mai apropiat, pare să aibă mari șanse de succes, căci temperamentele coincid și ambii au un stil de viață organizat. Dar nevoia de reflecție și de singurătate a introvertitului se opune firii foarte comunicative și deschise a extravertitului. Dacă eIAJ alege un partener eSAJ, cei doi vor avea și mai puține în comun, căci modul concret și practic în care eSAJ asimilează informația contrastează cu cel oarecum impresionist și general al iIAJ, ceea ce duce la decizii și acțiuni bazate pe informații diferite. Dacă eIAJ alege un partener eIRJ, partea comună e mai importantă – cei doi strîng informaţii, de pildă, în acelaşi fel –, totuşi există o diferenţă în modul de a lua decizii. Cu un eIAP există avantajul temperamentului IA comun, dar şi de astă dată apare un conflict între stilul de viaţă organizat al eIAJ şi cel mai flexibil al eIAP. Şi este vorba de o singură predispoziţie diferită!

Ce s-ar întîmpla dacă ar fi mai multe – două, trei sau chiar patru? Cînd cercetăm mai atent felul în care ne alegem partenerul, descoperim un adevăr surprinzător: sîntem de fapt atraşi de oamenii cu fire opusă, aşa că vom opta mai degrabă pentru cineva care are măcar două predispoziţii diferite de ale noastre, dacă nu mai multe. Cunoştinţele despre tipuri şi temperamente ne vor ajuta să evităm anumite conflicte şi să beneficiem de diferenţele dintre noi. Să observăm că, de vreme ce jumătate din predispoziţiile noastre sînt mai dezvoltate, este firesc să căutăm o persoană care să ne ofere jumătatea mai puţin dezvoltată. Expresia «jumătatea mea» începe să capete sens şi înţelegem de ce relaţia cu un om diferit ne echilibrează şi ne împlineşte.

Cînd avem un partener similar, există mai puţine conflicte, dar şi mai puţină atracţie. Probabil că nu izbucnesc certuri violente, dar nici nu ne simţim violent atraşi unul de celălalt. Forţa noastră s-ar putea să sporească, dar slăbiciunile pot spori în egală măsură.

Este cu totul altceva cînd partenerul nostru are două sau mai multe predispoziţii diferite. În acest caz există mai multă combustie, mai multă tensiune, mai multă atracţie şi şansa unei vieţi mai împlinite. Fiecare aduce celuilalt ceva nou şi, cum interesele diferă, e mai uşor să ne păstrăm individualitatea proprie. Contrariile se atrag şi nu e greu să înţelegem de ce. Un partener ale cărui predispoziţii diferă de ale noastre ne oferă lucruri pe care noi înşine nu ni le putem oferi. În acelaşi timp, apare însă riscul conflictelor şi dezacordului.

Ce vrea, de fapt, fiecare tip de la partenerul său? Unii dintre noi ar putea spune că vor anumite calităţi, dar cei

mai mulţi nu reuşesc să formuleze ceva clar. Nu cumva este invers? Poate că nu vrem ca partenerul nostru să aibă calităţi bine determinate, ci mai degrabă să ne permită *nouă* să trăim în conformitate cu caracteristicile tipului nostru. Din păcate, nu putem şti dacă pentru asta avem nevoie de un partener similar sau diferit.

Ne-am putea de asemenea întreba ce anume ne atrage la celălalt. Răspunsul e uşor de dat din perspectiva teoriei tipurilor. Extravertiţii sînt atraşi de profunzimea şi concentrarea lăuntrică a introvertiţilor; îi fascinează faptul că în aceşti oameni există mai mult decît transpare la suprafaţă. Introvertiţii sînt atraşi de comportamentul exuberant şi deschis al introvertiţilor; sînt încîntaţi să descopere semeni care se simt în largul lor în lumea exterioară. Senzorialii cei «cu picioarele pe pămînt» sînt fascinaţi de ingenuitatea intuitivilor; îi impresionează fantezia şi puterea lor de pătrundere. Intuitivii sînt atraşi de simţul practic şi realismul senzorialilor; le plac aceşti oameni atît de bine ancoraţi în lumea concretă. Reflexivii sînt atraşi de căldura omenească şi de maleabilitatea afectivilor; le apreciază tactul în relaţiile interumane şi toleranţa. Afectivii sînt captivaţi de fermitatea şi de logica reflexivilor; le preţuiesc capacitatea de a fi obiectivi şi lucizi. Judicativii cei stăpîni pe sine sînt fascinaţi de perceptivii cei relaxaţi; îi încîntă să descopere oameni capabili să transmită vieţii un plus de vigoare şi de spontaneitate. În sfîrşit, perceptivii sînt atraşi de spiritul organizatoric al judicativilor; ştiu că aceştia au capacitatea de a structura şi ordona viaţa.

E posibil să admirăm calităţile ce ne lipsesc, dar dacă nu descoperim, nu înţelegem şi nu acceptăm diferenţele dintre noi, există riscul ca relaţia noastră să se destrame. Problema este că *vrem ca partenerul nostru să aibă atît aceste calităţi, cît şi pe ale noastre*; am vrea ca el să fie simultan diferit şi la fel cu noi! Fireşte că nimeni nu poate atinge această performanţă. Cînd două persoane au firi total opuse, e nerealist să sperăm că ele vor reuşi să convieţuiască. Însă majoritatea diferenţelor sînt uşor de înţeles şi de preţuit, ceea ce reprezintă o şansă pentru ambii membri ai cuplului.

Să reluăm cele patru perechi de predispoziţii pentru a observa ce anume declanşează conflicte şi neînţelegeri în relaţiile noastre; ne vom opri de asemenea asupra posibilităţilor de a le evita.

Parteneri cu predispoziţii opuse

Extravertiţi şi introvertiţi (e şi i)

Extravertiţii se simt în largul lor în lumea exterioară. Introvertiţii preferă să stea acasă şi eventual să citească, să reflecteze sau, dacă sînt senzoriali, să lucreze ceva în linişte. Prin urmare, extravertiţii au în mai mare măsură experienţa lumii exterioare şi, cînd îşi aleg partenerul, se dovedesc mai pricepuţi. Pe de altă parte, tind să ia decizii pripite pentru că «n-au timp» să cumpănească lucrurile. Introvertiţii, în schimb, se gîndesc temeinic înainte de a se angaja în ceva.

Extravertiţii sînt şi cei care, în majoritatea cazurilor, fac primul pas, fiind mai deschişi, mai dornici de a stabili legături cu ceilalţi şi mai hotărîţi. E posibil ca introvertiţii să afle că au fost aleşi ca parteneri înainte de a înţelege ce s-a întîmplat. Bărbaţii introvertiţi sînt adesea «înşfăcaţi» atît de repede de către femei extravertite, încît n-au timp să se gîndească dacă vor cu adevărat relaţia respectivă. Cînd îşi pun întrebarea, este prea tîrziu, căci sînt deja prinşi în mreje, captivaţi de entuziasmul şi vioiciunea partenerei. Bărbaţii iR (mai numeroşi ca femeile) devin adesea aleşii femeilor eA, acestea învăluindu-i în căldura care lor le lipseşte. Extravertiţii îşi aleg frecvent parteneri introvertiţi şi viceversa – există o atracţie irezistibilă între ei. Este o realitate cu care ne întîlnim la fiecare pas.

William şi Jane, o tînără pereche, şi-au dus copilul la bunici ca să poată petrece o seară singuri, ca în «vremurile bune». Plănuiseră să iasă la un restaurant. William, care era extravertit, se gîndea: «O să putem vorbi pe săturate! O să-i spun pe îndelete lui Jane despre magazinul de suveniruri, fără ca ăla micu' să ne întrerupă tot timpul.» Jane, care era introvertită, îşi spunea: «O să avem cîteva ore de linişte, doar ale noastre, fără ca ăla micu' să ne sîcîie!»

Ajunşi la restaurant, William a şi început: «Să-ţi mai spun despre magazinul de suveniruri de lîngă debarcader... Locul e minunat şi avem deja o mulţime de cunoştinţe în zonă. Ce zici? Ai dreptate, e un loc ideal. Vara vin mulţi vizitatori pe-acolo, şi asta înseamnă că magazinul o să meargă.» Jane s-a gîndit puţin, apoi a vrut să spună ceva: «Eu...» «Asta e, a continuat William. Ar mai fi cîte ceva de pus la punct, de pildă banii pentru investiţie, dar o scoatem noi la capăt. O să avem profit cît ai bate din palme! Cunosc deja cîţiva furnizori care sînt gata să mă servească. Tu ce crezi, nu-i o idee minunată?» Jane ezită un moment, apoi începu: «Nu sînt aşa de sigură că...» «Nu eşti sigură de ce? continuă William. O să ne ocupăm chiar noi de magazin, pe rînd, unul vede de magazin şi celălalt de copil. Nu e aşa de complicat. De ce să nu meargă?»

Conversaţia a continuat în acelaşi stil. William n-a lăsat-o pe Jane să spună mai nimic, iar Jane, care trebuia să se gîndească înainte de a rosti o vorbă, nu a reuşit să profite de puţinele şanse care i s-au oferit. Abia cînd au ajuns la cafea, a spus: «Cred că ar trebui să mai aşteptăm cîteva luni, să nu ne avîntăm aşa... Ştii foarte bine că de-

pindem de salariul tău și, dacă tu îți dai acum demisia, ce facem pînă cînd magazinul începe să meargă – dacă *o să meargă? Pe urmă, nici eu nu pot renunța la colaborările mele așa, de pe o zi pe alta. Te rog, să ne gîndim bine înainte să facem pasul ăsta!» Tirada ei l-a lăsat mut pe William, căci Jane nu scosese aproape nici un cuvînt în timpul mesei. «De ce naiba n-ai spus asta de la început? De ce-ai tăcut? M-ai lăsat să mă entuziasmez, ca un idiot, cînd de fapt nu credeai o iotă din ce spuneam!»*

Mai tîrziu, William și-a dat seama că Jane nu-i împărtășea aproape niciodată gîndurile ei, iar Jane și-a spus că William n-o lasă niciodată să scoată o vorbă – vorbea el pentru amîndoi! Își puseseră atîtea speranțe în seara aceea – și iată că neputința lor de a comunica stricase totul.

Extravertiții primesc energie în cursul interacției cu oamenii. Lipsa de reacție imediată a introvertiților îi face ca, într-o conversație cu aceștia, să se încăpățîneze și să vorbească și mai mult. Introvertiții, în schimb, trebuie lăsați singuri – sau măcar nu trebuie hărțuiți – ca să se realimenteze cu energie. Dacă un extravertit le vorbește fără încetare, se vor proteja închizîndu-se în sine.

Senzoriali și intuitivi (S și I)

Între un partener senzorial și unul intuitiv există diferențele cele mai mari, dar și cele mai interesante. Ele pot genera conflicte dureroase și foarte greu de lămurit.

Am văzut deja că fiecare asimilează informația în felul său. Tipurile senzoriale asimilează ceea ce este concret și prezent; tipurile intuitive asimilează mai degrabă impresii, structuri și conexiuni decît entități definite. Am văzut, de asemenea, că judecățile și deciziile noastre se bazează pe informații diferite. Prin urmare, nu e greu să pricepem de ce un senzorial și un intuitiv care conviețuiesc riscă să aibă neînțelegeri majore: fiecare vede altceva în jur și, ca atare, acționează altfel. Cînd ies seara la teatru, de pildă, fiecare trăiește această experiență în felul lui. Ascultînd ce-și spun după aceea, ai impresia că este vorba de două piese diferite! Cînd povestește cuiva cum a fost la teatru, senzorialul începe de obicei cu începutul, dînd detalii despre cum arătau lucrurile, ce miros aveau, ce sunete scoteau ș.a.m.d., în vreme ce intuitivul își începe povestea la întîmplare și adesea omite cele mai importante detalii.

Toate acestea amplifică o relație și o fac mai palpitantă, dar pot de asemenea să producă frustrare și suferință dacă nu sînt înțelese cum trebuie.

John și Emma locuiesc într-un oraș comercial din Marea Britanie. John este senzorial și introvertit, iar Emma este intuitivă și extravertită. În fiecare miercuri, John ia prînzul la un club unde oamenii de afaceri din oraș obișnuiesc să discute, la masă, ultimele noutăți.

Cînd vine seara acasă, Emma îl întreabă: «Ai văzut pe cineva interesant azi?» «Am stat lîngă John Smith, spune John, care e managerul companiei Johnson Bros de pe strada Green. Compania lor o să-și mute sediul pe strada Brownlow.» Emma așteaptă să mai spună ceva, dar John tace. «Te întrebam de o persoană interesantă.*» «Dar ți-am dat o veste interesantă, replică John. Johnson Bros e una din cele mai importante companii din oraș.»*

Emma ridică din umeri și iese îmbufnată din cameră. John nu înțelege ce-a apucat-o, doar îi spusese adevărul adevărat – în date concrete, exacte. De fapt, Emmei i-ar fi plăcut să audă ceva de genul: «Am stat lîngă John Smith, tipul ăla cu nas coroiat, care mi-a spus că Johnson Bros, compania plasată acum lîngă arcada aia ciudată din apropierea gării, se mută în clădirea verde pal de pe Brown-

low.» Asta ar fi satisfăcut curiozitatea ei pentru structuri și conexiuni între lucruri, iar detaliile concrete și le-ar fi putut imagina și singură. Cînd soțul ei îi dă doar informații faptice, Emma are impresia că nu află nimic interesant.

Cînd vorbește ea însăși, Emma menționează prea puține fapte și omite detaliile de care John ar avea nevoie pentru a o urmări. Impresia lui este că Emma nu se concentrează la ce spune și că divaghează de la subiect. Lui John îi place să i se dea nume de persoane, denumiri de slujbe, locuri și adrese.

Alt cuplu, Jonathan și Kate, sînt exact opusul lor: el este intuitiv, iar ea senzorială. Jonathan, care e foarte creativ și are multă imaginație, lucrează în domeniul publicității. Kate, o femeie extrem de practică și cu picioarele pe pămînt, se ocupă de gospodărie. La serviciu, Jonathan își petrece cea mai mare parte a timpului gîndindu-se la lucruri abstracte; casa nu-l prea preocupă – de obicei nici nu observă obiectele din jur. Kate, în schimb, e o gospodină înnăscută și știe să dea fiecărui lucrușor din casă atenția cuvenită.

Într-o seară, după masă, îi spune lui Jonathan: «S-a cam ros marginea covorului din sufragerie. Ce zici, merită s-o reparăm?» Jonathan nu remarcase marginea, abia dacă observase covorul! Avea o imagine globală a sufrageriei, care excludea detaliile. Spuse: «Nu prea știu de ce parte a covorului vorbești. Eu n-am văzut nimic...»

Kate e uluită de lipsa lui de interes pentru detaliile practice. Dar cînd Jonathan îi vorbește despre ideile și problemele lui de la serviciu, se simte, la rîndul ei, pierdută. Abstracțiunile au sens pentru senzoriali doar în măsura în care conduc la rezultate practice.

Jonathan aprecia simțul practic al lui Kate și spunea adesea că «nu știe ce s-ar face fără ea»; Kate recunoștea că «nu-l înțelege și probabil nu-l va înțelege niciodată» pe soțul ei, dar adăuga că asta «n-o împiedică să-l iubească».

A accepta că nu-ți poți înțelege partenerul înseamnă să conștientizezi că e diferit de tine. Este o bună premisă, pentru că nu vei mai fi surprins sau dezamăgit de atitudinea și de comportamentul lui.

Reflexivi și afectivi (R și A)

Aceste două caracteristici nu pun probleme atît de grave în viața cuplului. Partenerii sînt mai degrabă influențați de prejudecățile societății: dat fiind numărul mare de bărbați reflexivi și, respectiv, de femei afective, lumea se așteaptă ca bărbații să fie logici, stăpîni pe sine și impersonali, iar femeile, preocupate de armonie și tolerante față de convingerile personale.

Următoarea conversație a avut loc într-o seară, cînd Roger, un reflexiv, și soția lui Alice, o afectivă, au invitat niște prieteni la cină. Căsătoriți abia de un an, nici unul dintre ei nu înțelegea încă modul în care celălalt lua hotărîri.

Roger îi spune prietenului său Tony: «Eu n-aș putea să iau hotărîrile pe care le ia Alice – n-au nici un dram de logică! E femeia tipică, judecă nu cu capul, ci cu inima.» Tony, care este și el reflexiv, zîmbește și încuviințează.

Alice îi spune și ea lui Sarah, care îi împărtășește predispozițiile: «Lui Roger puțin îi pasă de sentimentele mele, pur și simplu le ignoră! E bărbatul tipic, judecă numai cu capul, nu pune suflet deloc.» E rîndul lui Sarah să zîmbească, arătîndu-i prietenei ei că o înțelege perfect.

Femeile și bărbații din aceste două cupluri își privesc partenerii cu indulgență; fiecăruia i se pare că celălalt întrunește toate caracteristicile sexului respectiv, ceea ce reprezintă totuși o calitate.

Lucrurile stau însă altfel cu Vera, care e reflexivă şi om de afaceri, şi Richard, partenerul ei afectiv şi, prin urmare, mai înţelegător. Scena pe care o vom descrie contrazice aşteptările societăţii: asistăm aici la o inversare de roluri.

Verei i se pare că Richard e manevrat de toată lumea şi pus să facă treburi pe care alţii le refuză. Cînd telefonul sună din nou, la capătul celălalt al firului fiind unul dintre membrii comitetului local unde Richard dă o mînă de ajutor în timpul liber, Vera se enervează: «Tare aş vrea să nu mai fii oricînd la cheremul lor. Eu una n-aş suporta asta. E de ajuns să te sune, că laşi totul baltă şi fugi acolo. Cine e stăpîn pe viaţa ta, tu ori ei?»

Pe faţa lui Richard apare un zîmbet jenat. Spune încet: «Îmi place să-i ajut pe oameni ori de cîte ori pot şi nu mă deranjează să mă duc...» I se pare că e responsabilitatea lui să-i ajute pe alţii.

Dar Vera e convinsă că partenerul ei este calul de bătaie al tuturor pentru că n-are forţa să spună nu. La rîndul lui, Richard crede că e prea dură şi că nu-l susţine, ceea ce o face să-şi piardă din feminitate.

Vera şi Richard sînt conştienţi că ei contrazic tiparele obişnuite, chiar dacă mentalitatea societăţii noastre a mai evoluat în anii din urmă. Teoretic, îi încurajăm pe bărbaţi să aibă un comportament mai afectuos şi să ajute la treburile din casă sau la creşterea copiilor. De asemenea, le încurajăm pe femei să-şi aleagă orice tip de carieră şi să devină mai autoritare. E o situaţie convenabilă pentru femeile reflexive şi bărbaţii afectivi – ei par acum liberi să urmeze calea pe care o doresc. Dar majoritatea femeilor afective şi a bărbaţilor reflexivi «tipici» se dovedesc nemulţumiţi. Încîntaţi de rolurile atribuite lor în mod tradiţional de societate, ei se simt ameninţaţi de orice ar putea periclita această situaţie.

Oricum, pentru a evita posibilele conflicte din cadrul cuplului, e bine ca reflexivii să vorbească deschis despre nevoia lor de a gîndi logic şi raţional, iar afectivii, despre propria nevoie de cooperare şi armonie.

Judicativi și perceptivi (J și P)

La începutul unei relaţii, judicativii şi perceptivii se înţeleg perfect. Organizat şi oarecum rigid, judicativul e fericit că partenerul lui vine cu un plus de bună-dispoziţie şi de spontaneitate. Perceptivul, care şi-ar dori să fie mai ordonat şi să-şi folosească mai eficient timpul, este la rîndul lui încîntat să găsească pe cineva capabil să facă un program şi să-l respecte. O vreme, totul merge bine.

Dar judicativul îşi dă curînd seama că face treabă pentru doi, iar cînd a făcut-o şi totul este, din punctul lui de vedere, stabilit, perceptivul nu respectă programul sau vrea să-l schimbe în ultima clipă. Cum judicativul insistă să fixeze ore exacte şi obiective clare, perceptivului i se pare că i s-a răpit libertatea, că e prins în capcană şi legat de mîini şi de picioare, ceea ce îi displace profund. E o situaţie în care diferenţele dintre parteneri dau naştere unor tensiuni insurmontabile.

Relaţia dintre David şi Rebecca este un exemplu perfect al tensiunilor de care vorbeam mai sus, căci amîndoi au predispoziţii foarte puternice.

Rebecca este judicativă şi se ocupă cu pasiune de casă şi familie; e încîntată să organizeze ceas cu ceas, dacă nu minut cu minut, programul familiei şi are grijă ca toată lumea să respecte orele fixate. David, perceptiv şi intuitiv, este în schimb un visător, puţin preocupat de prezent, lipsit de noţiunea timpului şi neinteresat de aspectele practice ale vieţii de familie. Întîrzie la toate întîlnirile – lucru care *o scoate din sărite pe Rebecca. Certurile dintre ei pe această temă nu mai conteneau, pînă cînd Rebeccăi i-a venit ideea să recurgă la o stratagemă: dacă David era, de pildă, programat la dentist la ora 11, îi spunea că are oră la 10.30!*

Din acest moment, David a devenit punctual, fără măcar să-şi dea seama de ce...

În cadrul altui cuplu, rolurile sînt inversate: Tom este judicativ, iar Gilly perceptivă. Amîndoi merg cu plăcere în week-end la expoziţii şi, ca să afle ce este mai interesant, citesc din vreme rubricile specializate din presă. Consecinţa este că Gilly are atît de multe informaţii, încît nu se poate hotărî la ce expoziţie să meargă. Dar partenerul ei judicativ trebuia să ştie dinainte ce program au.

«De ce trebuie să hotărîm de pe-acum ce vom vedea? Mai avem timp pînă sîmbătă! Hai să mai aşteptăm» – spune Gilly. «Ba trebuie să decidem acum, ca să stabilim programul, răspunde Tom. Dacă ieşim din casă la 10, putem merge întîi la Academie, mîncăm la restaurantul de-acolo, vedem galeriile de pe Mall după-amiază şi la 5 putem fi înapoi.»

Aşadar, Tom a hotărît pentru amîndoi nu numai în privinţa alegerii expoziţiilor, dar şi a mesei de prînz şi a orelor de plecare şi de sosire. El era mulţumit că reuşise să pună totul la punct, însă lui Gilly i s-a părut că au luat o decizie prematură.

Relaţiile dintre judicativii şi perceptivii cu personalitate sînt întotdeauna tensionate, căci tendinţele lor se opun: judicativii simt nevoia să finalizeze lucrurile, perceptivii – să le lase deschise; judicativii se simt ameninţaţi cînd nu au o structură, perceptivii se simt sufocaţi într-o structură. De obicei, judicativul ajunge să fie «managerul» amîndurora. Mulţi judicativi sînt încîntaţi să îndeplinească acest rol, iar perceptivii sînt şi ei încîntaţi să se lase conduşi.

La început sîntem în general atraşi de diferenţele dintre noi, chiar dacă mai tîrziu s-ar putea să le respingem. Cercetările în domeniu arată că fără înţelegerea tipurilor psihologice vom trăi multă vreme alături de un om înainte de a deveni conştienţi de aceste diferenţe. Este avantajos pentru noi să cunoaştem tipul partenerului nostru într-un stadiu incipient al relaţiei, căci astfel vom fi scutiţi de conflicte şi neînţelegeri.

Temperamentele în cadrul cuplului

Am văzut că fiecare temperament din cele patru funcţionează într-un mod unic şi bine definit, deoarece fiecare obţine ceea ce doreşte în viaţă îndeplinindu-şi alte nevoi. Aceste nevoi şi dorinţe ies la iveală şi în relaţia de cuplu. Dacă ne vom concentra atenţia asupra temperamentelor partenerilor, vom remarca anumite atitudini şi comportamente specifice. Acestea ne ajută să prevedem ce se poate întîmpla între ei.

Iată cum gîndesc, ce sentimente au şi cum se comportă în cadrul cuplului cele patru temperamente.

Temperamentul Intuitiv–Afectiv

Bărbaţii şi femeile IA sînt nişte romantici incurabili, care cred în dragoste şi în tot ce presupune ea. Afecţiunea, tandreţea şi căldura sufletească sînt extrem de importante pentru ei, iar credinţa lor nestrămutată în partenerul ideal are ceva de basm. Ceea ce pentru alte temperamente ţine de domeniul ficţiunii, pentru IA este perfect real şi posibil. Ei speră că într-o bună zi îşi vor întîlni prinţul sau prinţesa sortită lor, cu care vor trăi fericiţi pînă la adînci bătrîneţi.

Toate aceste sentimente sînt alimentate de o imaginaţie bogată şi fertilă; iar cînd IA găsesc un partener, sînt convinşi că e vorba de dragostea secolului. Viaţa lor e îmbibată de simţăminte de adoraţie şi de nostalgii fanteziste. Fac orice ca să placă partenerului – uneori scriu, de pildă, scrisori de dragoste cu mesaj cifrat. Alte temperamente s-ar putea să nu aprecieze şi să nu înţeleagă acest comportament. Dacă relaţia eşuează, IA se simt distruşi.

IA nu se mulţumesc cu puţin şi vor ca aleşii lor să le satisfacă exigenţele. Tînjesc ca viaţa lor să aibă un sens – şi îl caută în relaţiile amicale zilnice, dar mai ales în relaţia intimă cu un partener.

Însă mărunţişurile «terestre» şi plicticoase ale vieţii de zi cu zi alături de un partener intră adesea în conflict cu aceste aşteptări idealiste. Iar cum funcţia senzorială şi cea reflexivă nu sînt prea dezvoltate în cazul lor, IA nu fac faţă cu uşurinţă aspectelor practice ale acestei lumi. De aceea, oamenii practici şi realişti, capabili să se descurce în viaţa concretă, pot să-i atragă, dar riscă totodată să-i dezamăgească deoarece rămîn străini de lumea lor, o lume a iubirii adevărate şi a idealurilor înalte.

Pentru IA, sexul nu reprezintă o activitate pur fizică şi funcţională, ci e învăluit în noţiuni vagi şi extravagante de dragoste. *Ideea* de sex este mai reală decît actul în sine; mecanica sexuală nu-i interesează, lucru care îl poate irita pe un partener cu alt temperament. Ceea ce îi interesează este doar sentimentul de intimitate şi de iubire desăvîrşită.

Temperamentul Intuitiv–Reflexiv

În vreme ce IA trăiesc într-o lume a idealismului romantic, IR sînt analitici în privinţa relaţiei de cuplu. Sînt înclinaţi – mai ales introvertiţii – să judece temeinic şi «la rece» alegerea unui partener. Recurg întotdeauna la logică, chiar şi în această privinţă. Ajung uneori să-şi facă liste, planuri şi diagrame pentru a analiza argumentele pro şi contra unei relaţii!

Capacitatea lor de a păstra distanţa stîrneşte mirarea altor temperamente, cu precădere a afectivilor, care se implică personal în orice relaţie; nu întîmplător partenerii lor pot avea impresia că IR le ignoră nu numai sentimentele, dar şi prezenţa fizică. Într-adevăr, IR au cîteodată momente de absenţă, iar momentele cu pricina pot fi extrem de importante pentru partenerii lor.

Deşi nu exprimă decît rareori ceea ce simt, IR nutresc de fapt sentimente puternice. O dată ce le-au mărturisit, la începutul unei relaţii, este puţin probabil să mai vorbească despre ele. Persoanele cu alte temperamente simt totuşi nevoia ca partenerul lor să le asigure din cînd în cînd că le iubesc şi le este fidel – altminteri îşi pot închipui că au fost trădate.

Dacă nu are acelaşi temperament, partenerul unui IR îl va considera impenetrabil. Femeile IR vor găsi cu greu pe cineva la fel de independent ca ele, care să le îngăduie să-şi facă o carieră şi să-şi urmeze interesele proprii.

Toţi IR tind să aibă un cod moral care nu coincide neapărat cu cel al societăţii în care trăiesc. Respectă şi aplică propriile lor norme morale şi nu se lasă influenţaţi de opiniile celorlalţi.

Sărbătorile de familie şi problemele casnice nu-i interesează din cale-afară. Nici distracţiile nu-i prea atrag. În relaţia de cuplu păstrează o anume gravitate. Partenerii trebuie să înţeleagă că IR au nevoie de stimulente şi de conversaţii de natură intelectuală. Pentru ei, o discuţie sau o dispută tranşantă şi la obiect serveşte adesea ca preludiu al sexului. Nici un alt temperament nu se comportă aşa, iar partenerul se simte adesea derutat. Ca şi în cazul persoanelor IA, imaginaţia joacă un rol important în relaţiile lor sexuale, dar, spre deosebire de IA, IR înţeleg de obicei mai bine mecanica sexului. Dacă sînt stresaţi la serviciu sau dacă partenerul devine prea pasional, IR se pot inhiba.

Temperamentul Senzorial–Judicativ

Oamenii cu acest temperament sînt făcuţi pentru relaţiile stabile şi rodnice. În concepţia lor, fiecare dintre membrii unui cuplu trebuie să contribuie la întemeierea unui cămin şi la bunăstarea comunităţii din care face parte şi de aceea sînt surprinşi de faptul că celelalte temperamente pot avea alte ţeluri.

La serviciu, SJ sînt buni organizatori, ţin evidenţa sarcinilor şi se ocupă de cele mai mici detalii. La fel se poartă şi cu partenerul lor. Buna funcţionare a casei este esenţială pentru ei şi se aşteaptă ca partenerul să aibă aceeaşi prioritate. Rareori se plîng de îndatoririle casnice, pe care le îndeplinesc răbdători, socotindu-le elementele fireşti ale unei vieţi realiste.

Deşi se caracterizează prin stabilitate, sînt frecvent atraşi de tipurile mai mobile şi mai aventuroase. Le oferă acestora o bază fermă şi sigură, dar pot descoperi că s-au cufundat într-o existenţă plină de riscuri şi neprevăzut. Au parte astfel de distracţii şi de experienţe noi, dar totodată de anxietate şi nefericire. Rareori se despart de cineva fără un motiv serios; pe de altă parte, îşi pierd adesea capul pentru o persoană inconstantă, dar atrăgătoare.

În anii din urmă, speranţele societăţii în formarea de cupluri stabile, hotărîte să întemeieze o familie, s-au spulberat. Este un fenomen imposibil de înţeles de către SJ, care au nevoie de un cadru sigur şi permanent în relaţia cu sexul opus.

Sexul este acceptat de acest temperament ca parte integrantă a unei relaţii. Dacă, dintr-un motiv sau altul, partenerul nu are iniţiativa, SJ obişnuiesc să-şi facă griji, crezînd că sexul intră în obligaţiile şi responsabilitatea lor. Spre deosebire de IR, pe care stresul îi inhibă, SJ văd sexul ca pe ceva relaxant în momente de tensiune sau oboseală. Toţi judicativii tind să-şi planifice sexul, dar SJ merg atît de departe, încît îl includ în programul lor săptămînal de activităţi. Fiind foarte «tereştri», cunosc probabil la perfecţie particularităţile fizice ale bărbatului şi ale femeii şi preferă ca actul sexual să se conformeze acestora.

Temperamentul Senzorial–Perceptiv

Într-o relaţie de durată, partenerii cu alt temperament nu prea reuşesc să-i înţeleagă pe SP. Versatilitatea lor este considerată de obicei o dovadă de complexitate. Dimpotrivă, atitudinea faţă de viaţă şi acţiunile acestor oameni sînt relativ simple şi directe.

Spre deosebire de IA, care caută iubirea perfectă, de IR, care analizează orice relaţie, şi de SJ, care doresc stabilitate şi permanenţă, SP sînt atraşi de ceea ce le oferă clipa prezentă. Optează pentru un partener doar fiindcă este accesibil şi disponibil aici şi acum. Nu se prea gîndesc la ziua de mîine şi profită la maximum de ziua de azi. Celelalte temperamente sînt adesea atrase de SP, în particular de cei extravertiţi, care sînt mai prietenoşi şi mai deschişi. După un timp s-ar putea să constate, cu uimire, că SP nu mai par interesaţi să continue relaţia, căci noua zi, săptămînă sau lună i-a pus într-o nouă conjunctură. Iar în noua conjunctură nu mai este neapărat loc pentru partenerul de pînă atunci.

Dacă se hotărăsc totuşi să înceapă o relaţie de durată, SP se hotărăsc cît se poate de brusc şi trec rapid la acţiune, «luîndu-l pe sus» pe cel ales. Dacă acesta li se aseamănă, vor trăi fericiți împreună; fiecare nouă zi va fi o aventură, uneori minunată, alteori neplăcută. Un partener cu alt temperament va fi însă șocat – mai ales dacă este de tip judicativ. Foarte mulți SP își aleg pentru relații de durată tocmai judicativi, fiind atrași de stilul de viață controlat și organizat al acestora și sperînd să li se organizeze și lor viața. Numai că, foarte curînd, SP încep să se simtă legați de mîini și de picioare, căci nevoia de ordine și de rutină a judicativilor contrastează flagrant cu nevoia lor de libertate. Atracția se transformă astfel în respingere.

Ca parteneri, SP sînt amuzanți și viața nu e niciodată plicticoasă în compania lor. De obicei nu privesc lucrurile în perspectivă și nu se gîndesc la viitor, ceea ce poate să-i irite pe partenerii de alt tip. Stilul lor imprevizibil, acasă ori la serviciu, duce uneori la instabilitate financiară: fie au bani gîrlă – pe care se grăbesc să-i cheltuiască, fiind generoși cu partenerul lor –, fie nu au deloc. Optimiști și oarecum frivoli, SP nu-și pierd cumpătul, dar cel cu care conviețuiesc poate deveni obsedat de grija banilor.

Excitația sexuală provine în cazul acestui temperament de la stimuli senzoriali – de natura vizuală, auditivă, olfactivă, gustativă sau tactilă. Universul simbolic și imaginativ al intuitivilor le este puțin familiar sau complet străin persoanelor SP. În cazul lor, actul sexual înseamnă ceva cît se poate de concret și adesea vorbesc despre el într-un limbaj socotit de alții vulgar și necivilizat. Dorința de varietate în viață se extinde și asupra vieții lor sexuale.

Concluzie

Dacă avem mai multe predispoziții în comun cu partenerul nostru, probabil că în viața noastră vor fi mai puține conflicte și mai multă armonie. Dar e la fel de probabil ca existența pe care o vom duce să fie mai limitată, căci nici

unul dintre noi nu va veni cu ceva inedit în această relație și ambii vom eșua în domenii similare.

Dacă amîndoi avem un temperament SJ pronunțat, fiecare va fi capabil să sprijine activitatea susținută, îndreptată spre lucruri practice și de rutină, a celuilalt, iar aceasta se va dubla. Căminul nostru va fi în stare perfectă, dar rutina devine și mai rigidă, iar lucrurile noi și palpitante dispar încetul cu încetul din orizontul nostru casnic. În loc ca fiecare să îmbogățească viața celuilalt, viața noastră devine din ce în ce mai anostă. Firește, nu e obligatoriu să se întîmple asta: un stil de viață similar poate fi trăit și în mod constructiv. E posibil ca amîndoi să înțelegem nevoile celuilalt, sprijinindu-l în orice împrejurare. Trăind la adăpost de conflicte, ne vom atinge scopurile mai ușor.

Dacă ne alegem un partener de un tip sau cu un temperament diferit, putem fi siguri că atitudinile membrilor cuplului nu se vor armoniza. S-ar putea să ne fie greu să-i comunicăm celuilalt nevoile noastre și să irosim destulă energie pentru asta. Iar partenerul nostru s-ar putea să le privească fără prea multă înțelegere. Lucrul acesta duce la anxietate, conflicte și incursiuni într-un teritoriu nefamiliar, dar și la varietate, provocare și lărgirea orizontului fiecăruia.

În concluzie, să observăm că tot ce putem face este să oferim partenerului nostru avantajele caracteristicilor noastre firești. Iar el ne va oferi avantajele caracteristicilor lui. Ar fi absurd să-i cerem mai mult.

Cercetările în domeniu arată că aceia dintre noi care își cunosc nu numai tipul și temperamentul propriu, ci și pe cele ale partenerului dispun de o bază mai solidă pe care să-și întemeieze relația de cuplu. Altfel spus, aceasta va fi ancorată în realitate în loc să se hrănească din vise și fantezii.

Cum ne înfățișăm celorlalți

Funcția dominantă

Capitolul de față ne pune la dispoziție o altă metodă de investigare a celor patru funcții și cîteva indicații importante despre introvertiți. Metoda menționată susține că tipurile reacționează la informații și la situații în mod ordonat și indică ordinea proprie fiecărui tip. Vă puteți folosi de aceste cunoștințe ca să aduceți îmbunătățiri tipului pe care îl reprezentați, îmbunătățiri despre care vom vorbi în capitolul următor.

Pentru a utiliza informațiile care urmează, trebuie să vă fi identificat în prealabil tipul. Dacă nu sînteți sigur în privința vreunei predispoziții, capitolul de față vă poate ajuta.

Începeți prin a vă reaminti cele opt predispoziții:

- atitudinea extravertită și atitudinea introvertită
- funcția senzorială și funcția intuitivă
- funcția reflexivă și funcția afectivă
- atitudinea judicativă și atitudinea perceptivă

Prima și ultima pereche au fost numite *atitudini*. Prima (extravertirea – introvertirea) vă spune dacă atitudinea dumneavoastră față de lume este predominant exterioară sau interioară. Ultima pereche vă spune dacă atitudinea dumneavoastră față de viață este mai degrabă organizată și structurată sau, dimpotrivă, flexibilă și adaptabilă.

Ne-au mai rămas două perechi care se numesc *funcții*. Ele descriu modul în care funcționăm în viață, ne spun cum asimilăm informația și cum acționăm sub efectul ei.

În capitolele anterioare am văzut cum se manifestă aceste funcții în cadrul tipurilor. Acum le vom privi mai îndeaproape, pentru că modul lor de operare este interesant. Le vom reprezenta în felul următor:

funcția senzorială (S) <——> funcția intuitivă (I)
funcția reflexivă (R) <——> funcția afectivă (A)

Știți deja că două dintre ele sînt cele pe care le preferați pentru că sînt mai dezvoltate în cazul dumneavoastră. Dacă, de pildă, sînteți de tip eSRJ, funcția senzorială și cea reflexivă sînt mai dezvoltate; dacă sînteți de tip iIAP, funcția intuitivă și cea afectivă sînt mai dezvoltate.

Dar dintre cele două, una este mai puternică: e funcția dumneavoastră *cea mai bună*, funcția *numărul unu*. Este funcția care răspunde prima cînd vă aflați în fața unei informații noi; puteți avea deplină încredere în ea. Abia după aceea răspunde a doua funcție dezvoltată, secondînd-o pe prima. La cea de-a treia și a patra funcție, mai puțin dezvoltate, se ajunge mai greu, dar ele există și vă stau la dispoziție.

Trebuie să înțelegem că funcțiile noastre reacționează la stimuli într-o anumită ordine: mai întîi prima urmată de a doua, apoi a treia și, în sfîrșit, a patra. Funcția noastră numărul unu, fiind cea mai dezvoltată, ne este și cea mai familiară. E funcţia noastră superioară, pe care ne putem bizui; ea le domină şi le controlează pe celelalte trei. Sîntem în largul nostru cînd o folosim şi de aceea recurgem la ea în orice ocazie. Din acest motiv, a fost numită *funcţie dominantă*. A doua funcţie ne este şi ea familiară; folosind-o împreună cu funcţia dominantă, obţinem un echilibru între percepţii şi judecăţi.

Celelalte funcţii ne sînt mai puţin accesibile. Ele se pot manifesta, dar funcţiile noastre mai dezvoltate (deci mai puternice) sînt întotdeauna cu un pas înaintea lor, gata să îşi îndeplinească rolul – să perceapă şi să judece. Promptitudinea primelor două funcţii le împiedică pe celelalte să intervină. Pentru că le folosim mai rar, nu le cunoaştem prea bine şi ezităm să recurgem la ele.

Dacă ştiţi care este funcţia dumneavoastră dominantă, puteţi deduce ordinea celorlalte trei. De pildă, dacă funcţia dumneavoastră numărul unu e cea senzorială, ajutată de funcţia reflexivă (numărul doi), atunci funcţia afectivă va fi numărul trei, iar cea intuitivă, numărul patru. De unde ştim? Raţionamentul e următorul: funcţiei numărul unu (cea mai dezvoltată) i se va opune funcţia cea mai puţin dezvoltată. Dacă funcţia senzorială este în cazul dumneavoastră numărul unu, iar funcţia reflexivă e numărul doi, deducem că funcţia afectivă e numărul trei, deoarece funcţia intuitivă (fiind opusă celei senzoriale) este numărul patru.

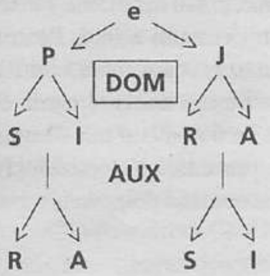
O dată ce ne-am dat seama că fiecărui tip îi corespunde o ordine naturală de operare a celor patru funcţii, ne înţelegem reacţiile şi ne putem explica de ce aceleaşi lucruri li se par unora uşoare, iar altora dificile. Cu timpul, putem deveni conştienţi de modul în care operează funcţiile noastre şi mai ales de felul în care funcţia noastră numărul unu ajunge să ne controleze viaţa.

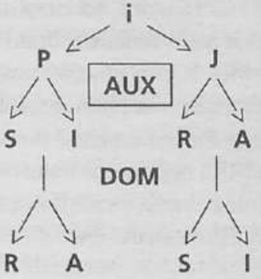
O întrebare legitimă este: de ce funcţiile noastre nu sînt egale? Capitolele anterioare ne-au arătat că ele corespund

unor moduri de viaţă complet diferite, că sînt diametral opuse una alteia. Dacă vreţi să vă dezvoltaţi pînă la capăt funcţia numărul unu, trebuie să o exploataţi la maximum, ceea ce n-ar fi posibil dacă ea ar fi concurată de funcţia opusă.

Cum ştim, de fapt, care e funcţia noastră numărul unu? Am luat ca exemplu funcţia senzorială, dar puteam alege oricare dintre ele. Folosind diagrama de pe pagina următoare, veţi determina cu uşurinţă funcţia dominantă a oricărei persoane. Dacă e vorba chiar de dumneavoastră, urmăriţi săgeţile alegînd literele care vă descriu tipul.

Funcţia dominantă se manifestă diferit la extravertiţi şi la introvertiţi. Pentru primii, ea este afară, la vedere, accesibilă oricui. Dar funcţia cea mai bună a introvertiţilor este înăuntru, ascunsă, şi puţini reuşesc s-o vadă. După ce vom învăţa să folosim diagramele, ne vom întoarce la funcţionarea introvertiţilor.





Cum ne identificăm funcţia dominantă: metoda I

Extravertiţii. Ca să determinaţi funcţia numărul unu a unui extravertit, urmaţi pe diagrama din stînga sensul săgeţilor. Mergeţi de la e fie către P, fie către J, depinzînd de tipul celui în cauză. Pentru un eSRJ, alegeţi săgeata spre

J, iar pentru un eIRP, spre P. Ajungeţi astfel la perechea de săgeţi S ori I sau R ori A. În cazul unui eSRJ, urmaţi săgeata către R, iar în cazul unui eIRP, pe aceea către I. Obţineţi astfel funcţia dominantă a extravertitului: R dacă este de tip eSRJ, I dacă este eIRP.

Ca să aflaţi funcţia lui numărul doi sau *auxiliară*, urmaţi săgeţile din partea de jos a diagramei, care merg spre R ori A sau S ori I. Dacă e vorba de un eSRJ, mergeţi la S; dacă este un eIRP, la R. Aţi aflat că funcţia dominantă a tipului eSRJ este R, iar cea auxiliară S, în vreme ce funcţia dominantă a tipului eIRP este I, iar cea auxiliară R. Observaţi că funcţia numărul doi a unui extravertit este interioară, şi, prin urmare, nu e atît de evidentă celorlalţi. Extravertiţii însă şi-o dezvăluie cu uşurinţă, întrucît sînt comunicativi şi deschişi. Se întîmplă uneori să auzim lucruri surprinzătoare de la un extravertit; ele sînt generate de gînduri provenite de la funcţia lor auxiliară, aflată în interior.

Cu ajutorul aceleiaşi diagrame, puteţi determina a treia şi a patra funcţie a tipurilor din exemplul nostru. Pentru eSRJ, R este funcţia numărul unu, aşa că A (opusă lui R) este cea mai puţin dezvoltată – funcţia numărul patru. S este funcţia numărul doi, deci I va fi numărul trei. Pentru eIRP, I este funcţia numărul unu, prin urmare S (opusă lui I) este numărul patru; R este funcţia numărul doi, prin urmare A este numărul trei.

Introvertiţii. În cazul unui introvertit, urmaţi pe diagrama din dreapta sensul indicat de săgeţi, dinspre i către P sau J, depinzînd de tipul celui în cauză. Dacă e vorba de un iIAJ, mergeţi spre J; dacă e vorba de un iSAP, spre P. Ajungeţi astfel la perechile S ori I sau R ori A. În cazul unui iIAJ, alegeţi săgeata spre A, iar pentru un iSAP, cea spre S. Nu aţi determinat încă funcţia dominantă, ci doar funcţia auxiliară: A pentru un iIAJ, S pentru un iSAP.

Ca să aflaţi funcţia dominantă a introvertitului, urmaţi săgeţile din partea de jos a diagramei: ele sînt orientate spre perechea R ori A, respectiv S ori I. În cazul unui iIAJ, mergeţi la I; pentru un iSAP, mergeţi la A. Prin urmare, funcţia numărul unu a unui iIAJ este I, iar funcţia lui numărul doi este A; funcţia dominantă a unui iSAP este A, iar cea auxiliară este S. A treia şi a patra funcţie se găsesc, ca şi în cazul extravertiţilor, căutînd ce se opune funcţiei numărul doi, respectiv funcţiei numărul unu.

Diferenţa dintre introvertiţi şi extravertiţi

Folosirea diagramelor de mai sus poate părea plictisitoare, dar ne ajută să înţelegem perfect diferenţa între extravertiţi şi introvertiţi. Priviţi din nou diagramele: în cea corespunzătoare extravertiţilor, am încercuit funcţia *dominantă* (DOM), în cealaltă, pentru introvertiţi, am încercuit funcţia *auxiliară* (AUX), indicînd astfel ce funcţie folosesc extravertiţii, respectiv introvertiţii, în interacţia lor cotidiană cu lumea înconjurătoare. Extravertiţii îşi arată imediat funcţia dominantă – lucru pe care-l observăm din primele clipe de contact cu ei. Remarcăm repede că un eSRJ, de exemplu, are o minte logică şi obiectivă: funcţia lui numărul unu (R) este absolut evidentă. Cînd întîlnim un eIRP, ne dăm imediat seama că mintea lui debordează de idei şi variante posibile – din nou funcţia lui dominantă (I) e foarte vizibilă. Extravertiţii ne spun chiar ei ce ştiu, ce propun, ce gîndesc sau ce simt, astfel că nu ne derutează şi nu ne rezervă surprize.

Cu introvertiţii lucrurile stau complet altfel. *Ei folosesc în interacţia cotidiană cu lumea înconjurătoare funcţia auxiliară, păstrîndu-şi funcţia dominantă în interior.* Această situaţie e cît se poate de derutantă, atît pentru cei din jur, cît şi pentru introvertiţii înşişi. Să vedem ce se întîmplă.

Cînd cunoaștem un iIAJ, ne confruntăm mai întîi cu funcția lui auxiliară (A), care adesea se manifestă și ea cu reținere. Cunoaștem o persoană plină de considerație și înțelegere față de ceilalți (A), dar de obicei nu-i descoperim funcția cea mai bună (I); or, mintea unui iIAJ e plină de idei și posibilități interesante pe care acest tip nu le poate împărtăși celorlalți.

Cînd cunoaștem un iSAP, ne confruntăm de asemenea cu funcția lui numărul doi, S. Cunoaștem o persoană care își arată bunul-simț și spiritul practic, dar, dacă nu ajungem s-o cunoaștem foarte bine, s-ar putea să nu-i descoperim funcția numărul unu, A, cea care-l împinge, de fapt, să se ocupe de chestiuni practice.

Să reținem, așadar, că atunci cînd facem cunoștință cu un introvertit venim în contact cu funcția sa numărul doi. Este funcția lui ajutătoare, dar, pentru că recurge la ea cînd are de-a face cu lumea exterioară, o confundăm cu funcția principală. Aceasta rămîne neobservată, fiind ascunsă – ceea ce îi dezavantajează în mod cert pe introvertiți. Neavînd acces la funcția sa cea mai bună, prietenii, colegii și familia unui introvertit sînt la rîndul lor dezavantajați. Nu e de mirare că oamenii îi judecă de obicei superficial pe reprezentanții acestei atitudini!

Procedeul descris mai sus ne ajută să înțelegem de ce funcția dominantă a introvertiților este interioară și invizibilă. Să trecem acum la altă metodă prin care vă puteți determina funcția numărul unu. Unii dintre dumneavoastră s-ar putea să o considere mai simplă.

Cum ne identificăm funcția dominantă: metoda a II-a

Mai întîi, trebuie să știți dacă sînteți P sau J. Asta vă spune ce funcție folosiți în interacția cu lumea exterioară: dacă sînteți P, folosiți o funcție perceptivă (S sau I); dacă sînteți J, folosiți o funcție judicativă (R sau A).

Întrucît o persoană de tip eSRJ este J, ea va face apel, în interacția cu lumea exterioară, la o funcție judicativă (R); pentru că este vorba de un extravertit, R reprezintă totodată funcția sa dominantă. Dar pentru o persoană de tip iSRJ, de asemenea J, care folosește aceeași funcție judicativă R în contactele cu lumea exterioară, R este funcția auxiliară, în timp ce funcția dominantă, S, rămîne interioară.

Întrucît un eIAP este P, el va folosi funcția sa perceptivă (I) în contactele cu lumea exterioară; fiind extravertit, I este funcția lui dominantă. Un iIAP, în schimb, deși este tot P, se folosește de I ca funcție auxiliară în contactele cu lumea exterioară, în timp ce funcția sa dominantă, A, e interioară.

Istorioara care urmează ne arată cum își pune amprenta funcția numărul unu asupra reacției noastre spontane la o informație nouă.

Patru jucători de tenis terminaseră o partidă de dublu cu puțin timp înainte de ora de închidere a terenului.

Le-ar fi plăcut să mai joace, dar se făcuse tîrziu. Cineva care asistase la partidă le-a spus: «Știu eu un teren afară din oraș, cu program pînă la asfințitul soarelui. Ce-ar fi să mergem acolo și să facem un meci?»

Întrebarea a stîrnit reacții diferite în mintea celor patru. Jucătorul a cărui funcție dominantă era S și-a zis: «Cum o să mergem acolo dacă nici unul din noi n-are mașină? Dacă luăm autobuzul, o să se facă seară pînă ajungem!»

Jucătorul avînd ca funcție dominantă I și-a spus: «E o idee extraordinară. Acolo aerul e sigur mai curat și probabil că nu e lume.» Își imagina deja un gazon verde și proaspăt, ciripitul păsărelelor, foșnetul copacilor din jur.

Jucătorul a cărui funcţie numărul unu era R s-a gîndit: «Mai mare daraua decît ocaua! Sîntem cinci, aşa că o să ne certăm cine stă pe tuşă. Nu vreau să mă bag în chestia asta.»

În sfîrşit, jucătorul a cărui funcţie dominantă era A şi-a zis: «Sîntem cinci, aşa că cineva rămîne oricum pe din afară şi o să se simtă jignit. Ce-i de făcut?» – şi s-a indispus brusc.

Iată că o singură întrebare poate genera reacţii complet diferite. Poate că pînă la urmă, gîndindu-se mai bine, cei patru şi-au mai modificat opiniile, dar funcţia dominantă este atît de puternică încît influenţează chiar şi deciziile ulterioare.

Amplificarea celorlalte funcţii

Toţi am vrea uneori să avem altă funcţie dominantă, care să se potrivească mai bine anumitor împrejurări din viaţa noastră. Ce minunat ar fi să putem recurge, la nevoie, la orice funcţie dorim! Dar alcătuirea noastră nu ne-o îngăduie şi funcţia care ne conduce în mod natural va avea întotdeauna prioritate. Putem învăţa însă să extindem rolul celorlalte funcţii folosindu-le deliberat pe toate. În acest fel, deciziile şi opiniile noastre vor fi mai consistente şi mai echilibrate.

Alegeţi o situaţie din viaţa dumneavoastră pe care aţi dori s-o vedeţi dintr-o perspectivă mai largă sau dintr-un alt unghi. Poate fi un episod minor şi aparent nesemnificativ, întrucît metoda se aplică oricărei situaţii.

Folosiţi mai întîi funcţiile S şi I, ca să vă daţi seama cum percepeţi oamenii şi lucrurile din împrejurarea aleasă. Recurgeţi la S în primul rînd (chiar dacă este, în cazul dumneavoastră, funcţia a patra, cea mai puţin dezvoltată) şi încercaţi să priviţi situaţia realist, inventariind cît mai multe date concrete, reprezentînd-o ca pe o stare de fapt actuală, observînd ce faceţi *acum* – dumneavoastră şi alţii. Dacă vi se pare dificil, descrieţi situaţia respectivă ca şi cum aţi fi un observator neimplicat care trebuie să relateze nişte fapte.

În continuare, recurgeţi la funcţia I ca să aflaţi cum aţi putea schimba situaţia sau măcar anumite aspecte ale ei. Aţi putea schimba atitudinea celorlalţi? Ce alte lucruri aţi putea schimba?

Folosiţi apoi funcţia R pentru a căpăta o perspectivă obiectivă – perspectiva unui observator din afară. Luaţi în calcul toate soluţiile posibile şi gîndiţi-vă la consecinţele fiecăreia. Nu neglijaţi avantajele acelor soluţii care vă displac.

În fine, faceţi apel la funcţia A ca să vedeţi în ce măsură vă pasă de consecinţe – mai ales de consecinţele pe termen lung. Examinaţi modul în care viaţa şi sentimentele celorlalţi vor fi afectate de diversele soluţii. Analizaţi nu numai ce simţiţi dumneavoastră, dar şi ce simt alţii.

Cînd procedaţi astfel (ceea ce nu este deloc uşor), priviţi de fapt aceeaşi situaţie din unghiuri diferite: vă concentraţi asupra informaţiilor concrete, factuale; treceţi în revistă posibilităţile de a schimba lucrurile; luaţi în considerare atît cauzele şi efectele, cît şi sentimentele oamenilor. În concluzie, puneţi la temelia deciziilor dumneavoastră mai multe informaţii. Probabil că veţi lua aceste decizii folosindu-vă tot funcţiile dezvoltate, dar, pentru că ţineţi cont şi de alte aspecte, deciziile vor fi, cel puţin, mai echilibrate.

Aveţi în tabelul de mai jos, pe verticală, cele 16 tipuri şi, pe orizontală, ordinea în care operează funcţiile. Funcţiile dominante ale tipurilor introvertite sînt subliniate pentru a ne reaminti că ele rămîn ascunse şi că, din această cauză, le putem trece uşor cu vederea.

	TIPUL	FUNCŢIA NR. 1	FUNCŢIA NR. 2	FUNCŢIA NR. 3	FUNCŢIA NR. 4
I	eIAJ	afectivă	intuitivă	senzorială	reflexivă
II	iIAJ	*intuitivă*	afectivă	reflexivă	senzorială
III	eIAP	intuitivă	afectivă	reflexivă	senzorială
IV	iIAP	*afectivă*	intuitivă	senzorială	reflexivă
V	eIRJ	reflexivă	intuitivă	senzorială	afectivă
VI	iIRJ	*intuitivă*	reflexivă	afectivă	senzorială
VII	eIRP	intuitivă	reflexivă	afectivă	senzorială
VIII	iIRP	*reflexivă*	intuitivă	senzorială	afectivă
IX	eSRJ	reflexivă	senzorială	intuitivă	afectivă
X	iSRJ	*senzorială*	reflexivă	afectivă	intuitivă
XI	eSAJ	afectivă	senzorială	intuitivă	reflexivă
XII	iSAJ	*senzorială*	afectivă	reflexivă	intuitivă
XIII	eSRP	senzorială	reflexivă	afectivă	intuitivă
XIV	iSRP	*reflexivă*	senzorială	intuitivă	afectivă
XV	eSAP	senzorială	afectivă	reflexivă	intuitivă
XVI	iSAP	*afectivă*	senzorială	intuitivă	reflexivă

Cum ne dezvoltăm «umbra»

Tipul propriu şi umbra

Cînd ne descoperim tipul psihologic, cei mai mulţi dintre noi ne simţim, la început, stimulaţi şi încurajaţi. Este ca şi cum cineva ne-ar şopti: «Tiparul vieţii tale este adecvat, eşti construit aşa cum trebuie. Concentrează-te asupra trăsăturilor tale pozitive.» Este important să simţim acest lucru, căci trebuie să preţuim avantajele tipului nostru şi avem nevoie de confirmarea propriului nostru fel de a fi şi de a trăi înainte să ne gîndim la amplificarea şi dezvoltarea sinelui.

Nimeni nu poate pretinde că şi-a dezvoltat deplin tipul psihologic, dar unii dintre noi au avut şansa unei vieţi care le-a maturizat tipul. Alţii, cu mai puţin noroc, simt că evoluţia le-a fost întru cîtva frînată. Cîteva din motive ne sînt deja cunoscute. În capitolul «Tipurile în relaţia de familie» am arătat cum, într-o familie, orice tip radical diferit de restul membrilor familiei ajunge să fie ignorat sau chiar anihilat; am arătat, de asemenea, cum un elev diferit de profesorul său ajunge să deteste şcoala, neadaptîndu-se pe nici un plan, şi cum influenţele pe care le suferim de-a lungul vieţii ne împiedică uneori să fim cu adevărat noi înşine. Cu puţin noroc, descoperim singuri mijloacele de a dezvolta *predispoziţiile corespunzătoare tipului nostru* şi lucrul acesta ne va da un sentiment de profundă satisfacţie. În caz contrar, s-ar putea să îmbrăţişăm o carieră sau un mod de viaţă opuse naturii noastre şi să fim însoţiţi de un permanent sentiment de insatisfacţie; trăim, cu alte cuvinte, un tip străin. Dacă simţiţi această insatisfacţie, trebuie să faceţi efortul de a vă conştientiza pînă la capăt tipul şi temperamentul şi de a le trăi pe deplin, în loc să vă chinuiţi să vă dezvoltaţi predispoziţiile opuse. Doar cînd propriul tip a devenit îndeajuns de puternic ne putem pune problema dezvoltării laturii noastre «slabe» – umbra.

Înainte de a vedea cum ne putem dezvolta propriul tip, să ne gîndim la atitudinea noastră faţă de viaţă. Diferitele tipuri au atitudini diferite; văd viaţa în moduri diferite şi au scopuri diferite. IA caută în viaţă un sens legat de ei înşişi; IR caută cunoaşterea intelectuală; SJ trăiesc aici şi acum pentru a fi utili şi a-şi face datoria; SP trăiesc ca să se bucure de clipa prezentă. Indiferent de aspiraţii, cu toţii vrem să ne atingem maximumul – pentru a ne trăi viaţa la maximum.

Ca să ne îndeplinim ţelul, nimeni nu ne poate ajuta mai bine decît noi înşine: trebuie să ne dezvoltăm predispoziţiile şi în acelaşi timp *umbra*, partea ascunsă şi nevăzută din noi. Unii privesc acest proces ca pe o luptă între lumină şi întuneric, alţii, ca pe o împlinire personală şi o dezvoltare spirituală. Ştim că partea noastră mai evoluată – tipul nostru – ne stă întotdeauna la dispoziţie. Este ca şi cum ar fi în plină lumină: sîntem conştienţi de această parte şi o vedem. Cealaltă parte, nedezvoltată, nu ne e încă accesibilă şi sîntem mai puţin conştienţi de caracteristicile ei: nu le vedem, sînt deocamdată în întuneric. Putem să ne imaginăm că încercăm să aducem o porţiune din zona întunecată la lumină. În termeni de tipuri psihologice, asta înseamnă să cultivăm aspecte ale predispoziţiilor opuse, care pătrund în viaţa noastră conştientă, devenind utilizabile. *Umbra ajunge astfel o parte din noi înşine şi ne poate susţine* şi îmbogăţi tipul. Aceia dintre noi care cred în spirit vor vedea procesul ca pe o evoluţie către desăvîrşirea spirituală.

Este important să nu încercaţi să vă transformaţi în tipul opus. Avem, fiecare, propriul nostru tip, dar există momente în care ne dăm seama că ne-ar ajuta să folosim una sau mai multe din predispoziţiile opuse. Deseori, lucrul acesta poate fi cumplit de greu şi de frustrant; în asemenea clipe, să ne reamintim că ţelul nostru este să ne susţinem şi să ne întărim tipul – deci tot ce facem e în folosul nostru. S-ar putea să ne doară, să suferim, să ne frămîntăm, să intrăm în conflict cu noi înşine, dar rezultatul va fi amplificarea şi îmbogăţirea vieţii noastre. Stimulant prin el însuşi, acest ţel ne aduce răsplata unei fericiri mai profunde şi a reuşitei. Dezvoltîndu-ne anumite aspecte ale predispoziţiilor opuse, vom «poseda» mai mult din noi înşine, vom deveni mai echilibraţi, mai împliniţi, mai completi. Vom şti cînd ni se va întîmpla asta, iar cei din jur o vor şti şi ei.

Cum să ne cunoaștem tipul opus

Dacă doriţi să vă puneţi în valoare umbra, dezvoltîndu-vă aspecte ale tipului opus celui propriu, iată cîteva sugestii.

Începeţi prin a citi, în primul capitol, profilul tipului care vi se opune şi încercaţi să vă formaţi o imagine pozitivă despre el. Inchipuiţi-vă apoi o persoană aparţinînd acestui tip și comportamentul ei în cursul unei zile obișnuite. Dacă reușiți să «vedeți» ce observă, gîndește, simte și face această persoană, veți căpăta o idee despre felul în care tipul opus își trăiește viața. Vă puteți de asemenea gîndi la lucrurile care îi displac acestui tip, ca și la cele care îi plac. Are el oare anumite trăsături pe care le admirați? Există oare împrejurări în viața dumneavoastră pe care le-ați putea influența în *bine dacă v-ați folosi de una sau mai multe* predispoziții ale acestui tip? Încercați să analizați pe rînd fiecare predispoziție și să vedeți unde și cum v-ar fi de folos. Dacă studiați cu perseverență tipul opus, vă veți cunoaște mult mai bine pe dumneavoastră înșivă; iar cîteodată același lucru vă ajută să descoperiți de ce le iritați pe persoanele aparținînd altor tipuri.

Să cercetăm acum tipurile pe rînd, arătînd ce anume îi jignesc sau îi deranjează pe ceilalți la fiecare. Comentariile de mai jos vor fi formulate fără menajamente, pentru a fi clar înțelese. Majoritatea conțin cel puțin un grăunte de adevăr, chiar dacă nu se aplică neapărat tuturor reprezentanților tipului. Decideți chiar dumneavoastră care dintre ele vi se potrivesc.

I. Tipul eIAJ

Comentarii pe seama unui eIAJ:

«Își închipuie că ea știe mai bine ce vor ceilalți!» • «Este atît de vorbăreț și de convingător, încît ți-e greu să-l contrazici.» • «Niciodată n-are răbdare!» • «Se supără imediat dacă cineva pune la îndoială felul lui de a judeca lucrurile.» • «Uită tot timpul amănuntele pentru că e prea grăbită să treacă la altceva.»

Pentru a vă îmbogăți tipul:

- Citiți profilul tipului iSRP.

- Aduceți-vă aminte că micile detalii practice nu trebuie ignorate – veți avea numai de cîștigat.
- Concentrați-vă asupra prezentului și evenimentelor lui în loc să vă grăbiți să treceți la ceva nou.
- Asigurați-vă, înainte de a vă angaja într-un proiect, că aveți toate datele concrete necesare; deciziile dumneavoastră vor avea astfel o bază mai solidă.
- *Încercați să utilizați o gîndire mai impersonală* și mai logică în toate domeniile vieții dumneavoastră.
- Ascultați cu atenție ceea ce spun ceilalți.
- Lăsați-i și pe alții să vorbească și încercați să vă adaptați cîteodată ritmului lor.
- Încercați să vă petreceți uneori timpul de unul singur.

II. Tipul iIAJ

Comentarii pe seama unui iIAJ:

«E dificil s-o cunoști cu adevărat.» • «Se hotărăște greu, dar cînd s-a hotărît nu-l mai poți face să se răzgîndească.» • «Duce o viață retrasă, compania oamenilor nu o atrage.» • «Știu că e de fapt drăguț și înțelegător, dar pare atît de rece și rezervat…» • «E prea serioasă, habar n-are să se distreze!»

Pentru a vă îmbogăți tipul:

- Citiți profilul eSRP.
- Încercați să cunoașteți mai bine lumea practică. Fiți mai conștient de lucrurile care se petrec în jurul dumneavoastră.
- Încercați să vă dezvoltați logica, folosind-o în profesiunea dumneavoastră și în tot ce vă interesează.
- Străduiți-vă să vă adaptați împrejurărilor schimbătoare ale vieții și dorințelor celorlalți.

- Încercaţi să fiţi mai deschis, iar oamenii se vor bucura că reuşesc să vă cunoască.

III. Tipul eIAP

Comentarii pe seama unui eIAP:

«Se dă bătută imediat, n-are tenacitate.» • «Întotdeauna pasează treaba altcuiva, fără să fi pus la punct detaliile practice.» • «Îşi pierde foarte repede interesul.» • «Nu te poţi bizui pe el cînd e vorba de o activitate permanentă.» • «Dacă are de-a face cu ceva neplăcut, ea dă bir cu fugiţii!»

Pentru a vă îmbogăţi tipul:
- Citiţi profilul iSRJ.
- Nu uitaţi de detaliile practice ale proiectelor dumneavoastră.
- Aveţi grijă să terminaţi la timp sarcinile pe care vi le asumaţi.
- Ţineţi-vă întotdeauna de cuvînt cînd promiteţi un lucru sau cînd vă angajaţi să faceţi ceva, chiar dacă chestiunea vi se pare minoră.
- Încercaţi să lăsaţi puţin spaţiu doar pentru dumneavoastră în loc să vă supraaglomeraţi cu prea multe activităţi.
- Faceţi o tentativă raţională de a deveni stăpîn pe propria viaţă – acasă şi la serviciu.
- Introduceţi puţină ordine şi rutină în viaţa dumneavoastră de-acasă şi de la serviciu.

IV. Tipul iIAP

Comentarii pe seama unui iIAP:

«E debusolată, nu are nici un ţel în viaţă.» • «Aşa e el, cu capul în nori.» • «Cum o s-o angajăm? E dezorganizată

şi lipsită de simţ practic!» • «Nu are el forţa să împingă lucrurile mai departe...» • «Trăieşte într-o lume a ei. Se învîrteşte în cerc şi nu ajunge nicăieri.»

Pentru a vă îmbogăţi tipul:
- Citiţi profilul eSRJ.
- Nu evitaţi micile treburi practice necesare traiului zilnic.
- Deveniţi conştient de curgerea timpului şi obişnuiţi-vă să fiţi punctual.
- Căutaţi din cînd în cînd societatea oamenilor; singurătatea îndelungată vă accentuează tendinţa spre introspecţie.
- Fiţi receptiv la gîndurile şi sentimentele celorlalţi şi împărtăşiţi-le, la rîndul dumneavoastră, ceea ce vă emoţionează.
- Încercaţi cîteodată, în viaţa casnică şi socială, să vă îngrijiţi de nevoile practice ale momentului.
- Nu ezitaţi să vă impuneţi punctul de vedere cînd ţineţi foarte mult la ceva.

V. Tipul eIRJ

Comentarii pe seama unui eIRJ:

«Nu ascultă niciodată părerea altora.» • «E arogantă şi îi place să facă pe şefa.» • «Se apucă de orice treabă orbeşte, nu stă să verifice detaliile concrete... El crede că astea sînt „mărunţişuri"!» • «Dacă a luat o hotărîre, nimeni şi nimic nu i-o poate schimba.» • «Se poartă ca un sergent-major, chiar şi acasă.»

Pentru a vă îmbogăţi tipul:
- Citiţi profilul iSAP.

- Fiţi atent la ceea ce se întîmplă în momentul respectiv, nu vă lăsaţi mintea să «zboare».
- Aveţi întotdeauna grijă de detaliile concrete din fiecare etapă a unei activităţi.
- Încercaţi să vă dedicaţi unui hobby artistic; v-ar aduce puţină relaxare, altminteri greu de obţinut de către tipul dumneavoastră.
- Străduiţi-vă să luaţi act şi să vă bucuraţi de lumea naturală şi de frumuseţea ei.
- Lăsaţi-vă uneori purtat de valul vieţii, vă va ajuta să fiţi mai adaptabil şi mai flexibil.
- Încurajaţi-i pe cei din jur să vă împărtăşească ceea ce simt şi fiţi gata să faceţi acelaşi lucru.

VI. Tipul iIRJ

Comentarii pe seama unui iIRJ:

«E ca un sloi de gheaţă.» • «E singuratică şi pare să nu aibă nevoie de nimeni.» • «Recunosc că are idei bune, dar e atît de arogant!» • «N-o vezi niciodată rîzînd şi glumind.» • «Crede că e singurul care ştie ceva pe lumea asta.»

Pentru a vă îmbogăţi tipul:

- Citiţi profilul eSAP.
- Încercaţi să ascultaţi părerile şi sugestiile celorlalţi şi preţuiţi-le – veţi colabora mai bine cu ei.
- Străduiţi-vă să percepeţi în mai mare măsură detaliile concrete ale lumii din jur.
- Deveniţi conştient că fiecare om are nevoile lui şi că trebuie să ţineţi cont tot timpul de ele, nu numai cîteodată.
- Încercaţi să vă comportaţi prietenos şi cald cu cei din jur, iar ei vă vor răspunde cu aceeaşi monedă.

- Implicaţi-vă şi în «mărunţişuri» – la lucru, acasă sau în societate.
- Nu refuzaţi distracţiile!

VII. Tipul eIRP

Comentarii pe seama unui eIRP:

«Uite-l pe domnul Ştie-Tot!» • «Nu are stare fata asta, mereu aleargă după cîte ceva.» • «Nu e genul care face şi tace, el trebuie să primească aplauze!» • «Mereu îi pune pe alţii să facă treabă în locul ei.» • «Nu-l pot convinge să tacă şi să mă asculte.»

Pentru a vă îmbogăţi tipul:

- Citiţi profilul iSAJ.
- Propuneţi-vă să staţi deoparte şi să-i ascultaţi pe ceilalţi; veţi înţelege mai bine situaţia respectivă.
- Nu ignoraţi micile detalii practice şi factuale ale proiectelor dumneavoastră.
- Duceţi-vă proiectele la bun sfîrşit.
- În loc să vă apucaţi mereu de ceva nou, priviţi un pic în jur şi ţineţi seama de nevoile celorlalţi.
- Încercaţi să introduceţi o anumită rutină în viaţa dumneavoastră.
- Pregătiţi-vă dinainte pentru sarcinile de acasă şi de la serviciu.

VIII. Tipul iIRP

Comentarii pe seama unui iIRP:

«Ideile lui bat atît de departe, că sînt inaplicabile.» • «Numai creierul e de ea, parcă ar fi extraterestră!» • «Întotdeauna întîrzie, n-are deloc noţiunea timpului.» • «Nu este o persoană afectuoasă, parcă n-ar fi femeie.» • «Nu-l interesează lucrurile pămînteşti, trăieşte cu capul în nori.»

Pentru a vă îmbogăţi tipul:

- Citiţi profilul eSAJ.
- Încercaţi, acasă şi la serviciu, să participaţi la rutina zilnică; vă va ajuta să reveniţi cu picioarele pe pămînt.
- Ascultaţi şi părerile celorlalţi şi propuneţi-vă să le respectaţi; pot fi preţioase şi vă vor lărgi înţelegerea asupra vieţii.
- Încercaţi să fiţi cald şi prietenos cu cei din jur şi daţi atenţia cuvenită nevoilor lor personale.
- Străduiţi-vă să vorbiţi despre sentimentele dumneavoastră profunde cu cei apropiaţi.
- Încercaţi să deveniţi mai conştient de curgerea timpului de-a lungul unei zile.

IX. Tipul eSRJ

Comentarii pe seama unui eSRJ:

«E foarte autoritar, nu-i ascultă niciodată pe alţii.» • «Mereu vrea să fie ea în frunte!» • «Se repede întotdeauna să dea el soluţia – noi nici n-apucăm să deschidem gura.» • «Pînă să te gîndeşti dacă ideea e bună, ea a pus deja totul în mişcare.» • «Nu catadicseşte niciodată să se intereseze ce gîndesc şi ce simt ceilalţi.»

Pentru a vă îmbogăţi tipul:

- Citiţi profilul iIAP.
- Planificaţi-vă momente de singurătate, în care să puteţi reflecta; veţi avea răgazul să vă cîntăriţi mai bine deciziile.
- Încercaţi să priviţi spre viitor: examinaţi-vă viaţa şi activitatea ca să aflaţi cum vor evolua.

- Imaginaţi-vă diferite situaţii; încercaţi să înţelegeţi că un proiect poate avea mai multe rezultate şi că metoda de a-l aborda nu este unică (metoda altcuiva poate fi mai bună).
- Încercaţi să vă exprimaţi afecţiunea faţă de cei cu care trăiţi şi acceptaţi să vă adaptaţi planurile în funcţie de planurile lor.
- Dacă cineva face bine un lucru, lăudaţi-l fără reţineri.

X. Tipul iSRJ

Comentarii pe seama unui iSRJ:

«Pare rece şi lipsit de orice sentimente.» • «Nu are nimic de spus, mă-ntreb cum se descurcă în societate, cînd e invitată undeva.» • «Am încercat eu să-l descos, dar nu e cine ştie ce de capul lui.» • «Nu vorbeşte decît de întîmplări trecute, n-o interesează ideile noi.» • «Nu-l poţi scoate dintr-ale lui, e complet inadaptabil.»

Pentru a vă îmbogăţi tipul:

- Citiţi profilul eIAP.
- Încercaţi să vă arătaţi căldura şi entuziasmul cînd sînteţi în compania oamenilor.
- Căutaţi să intraţi în contact cu persoane cît mai diferite.
- Încercaţi să nu refuzaţi o idee nouă pe motiv că nu este practică.
- Străduiţi-vă să priviţi spre viitor şi să vă faceţi mici planuri de perspectivă.
- Învăţaţi-vă să vă implicaţi în ceva nou.
- Adaptaţi-vă stilului celorlalţi şi acceptaţi să aduceţi schimbări planurilor dumneavoastră.
- Exprimaţi-vă recunoştinţa cînd cineva vă face un serviciu.

XI. Tipul eSAJ

Comentarii pe seama unui eSAJ:

• «Vorbeşte ca o moară stricată!» • «E fericit să aibă ceva de făcut.» • «Lipsa ei de logică mă scoate din sărite!» • «N-ai nici o şansă să strecori şi tu un cuvînt cînd vorbeşti cu el.» • «E incapabilă să urmărească o idee sau să priceapă ceva abstract.»

Pentru a vă îmbogăţi tipul:

- Citiţi profilul iIRP.
- Învăţaţi să vă preţuiţi pentru ceea ce sînteţi.
- Trăiţi şi pentru dumneavoastră, nu numai pentru serviciile pe care le faceţi celorlalţi; încercaţi să rămîneţi singur din cînd în cînd.
- Străduiţi-vă să nu acaparaţi conversaţia; stînd deoparte, veţi afla nenumărate lucruri despre felul în care gîndesc, simt şi trăiesc ceilalţi.
- Un prieten de tip intuitiv–introvertit v-ar putea îmbogăţi perspectiva asupra vieţii.
- Cînd cineva vine cu o idee nouă, încercaţi să n-o respingeţi imediat; ascultaţi-o mai întîi.
- Acceptaţi ca, din cînd în cînd, să intervină schimbări în rutina vieţii dumneavoastră.

XII. Tipul iSAJ

Comentarii pe seama unui iSAJ.

«E moale, e lipsită de orice fermitate.» • «Nu vrea să iasă în faţă, nu e un ambiţios.» • «Munceşte ca o roabă şi nu crîcneşte în faţa lui!» • «N-are nici voinţă, nici ambiţie – nu o să facă nimic în viaţă.» • «Cum să ştii ce e în sufletul ei dacă nu scoate nici o vorbă?»

Pentru a vă îmbogăţi tipul:

- Citiţi profilul eIRP.
- Încercaţi să fiţi mai ferm în privinţa lucrurilor care vă interesează cu adevărat.
- Ieşiţi în evidenţă, nu mai încercaţi să treceţi neobservat.
- Cultivaţi-vă o nouă pasiune, care să vă aparţină doar dumneavoastră.
- Faceţi efortul să «priviţi pădurea, nu copacii»; vă va ajuta să deveniţi mai receptiv la nou, atît acasă, cît şi la lucru.
- Nu vă feriţi să faceţi speculaţii despre posibilele rezultate ale unor idei noi.
- Încercaţi să aduceţi schimbări sau adaptări în rutina şi planurile dumneavoastră.

XIII. Tipul eSRP

Comentarii pe seama unui eSRP:

«Nu e niciodată aici cînd am nevoie de el.» • «Joacă tot timpul teatru – mă întreb cînd devine ea însăşi.» • «Nu pot conta niciodată că o să fie punctual.» • «Nu e genul de femeie care înţelege imediat ce te frămîntă.» • «E greu să-i explici o idee, este prea captivat de ce se petrece chiar atunci în jur.»

Pentru a vă îmbogăţi tipul:

- Citiţi profilul iIAJ.
- Fiţi cît mai receptiv la problemele celor din jur – mai ales dacă e vorba de oameni aparţinînd altui tip – şi arătaţi-vă compasiunea.
- Străduiţi-vă să fiţi cald şi înţelegător cu familia şi cu colegii de serviciu.

- Lăsați-vă sentimentele și emoțiile să iasă la suprafață.
- Încercați să faceți anumite lucruri de unul singur, fără spectatori.
- Dacă vreți să duceți o treabă la bun sfîrșit, îngrijiți-vă de detaliile aparent neimportante.
- Exersați-vă puterea de concentrare asupra chestiunilor ceva mai abstracte.

XIV. Tipul iSRP

Comentarii pe seama unui iSRP:

«E absolut incapabil să priceapă ce simt!» • «N-o interesează să facă parte din grup, o interesează doar ce face grupul.» • «E un om destul de rece și de calculat.» • «Rareori apare ea la vreme!» • «Puțin îi pasă ce credem noi, el își vede de drumul lui.»

Pentru a vă îmbogăți tipul:

- Citiți profilul eIAJ.
- Străduiți-vă să fiți amabil și prietenos cu oamenii – vor reacționa la fel, mai ales dacă le arătați simpatie și înțelegere.
- Încercați să vă respectați promisiunile și angajamentele, astfel ca cei din jur să știe că se pot bizui pe dumneavoastră.
- Acceptați să luați în considerare și ideile celorlalți.
- Înainte de a respinge ideile cuiva, socotindu-le nerealiste, căutați punctele cu care sînteți de acord.
- Dacă aveți presimțiri sau idei neortodoxe, nu le reprimați; îngăduiți-le să se dezvolte – în beneficiul dumneavoastră și al celor din jur.

XV. Tipul eSAP

Comentarii pe seama unui eSAP:

«Nu se gîndește niciodată înainte – ea trece la fapte!» • «Nu-l poți face să stea locului.» • «Ăsta e stilul ei: vrea să facă prea multe lucruri deodată și n-are cum să le termine pe toate.» • «Se minte singur că nu există lucruri neplăcute pe lume și cînd se întîlnește cu așa ceva dă bir cu fugiții!» • «Ea sare întotdeauna la următorul punct de pe listă, chiar dacă nu le-a rezolvat pe celelalte.»

Pentru a vă îmbogăți tipul:

- Citiți profilul iIRJ.
- Retrageți-vă din cînd în cînd din viața activă și veselă cu care sînteți obișnuit – oferiți-vă momente de singurătate.
- Treceți în revistă numeroasele lucruri pe care le întreprindeți și gîndiți-vă care e ordinea logică de priorități.
- Hotărîți-vă: vă interesează chiar *toate* activitățile în care vă implicați sau le îndepliniți din obișnuință?
- V-ați gîndit vreodată ce înseamnă viața pentru dumneavoastră?
- Angajați-vă într-un proiect pe care să-l duceți la bun sfîrșit de unul singur.
- Fiți receptiv la ideile științifice și admiteți că unele dintre ele au utilitate practică.

XVI. Tipul iSAP

Comentarii pe seama unui iSAP:

«E ștearsă, dar ea vrea să fie așa – își ascunde chipul adevărat.» • «Nu l-aș recomanda să ne reprezinte compania, n-are destulă personalitate.» • «Se pierde în amănunte și n-are timp să ajungă la esențial.» • «Nu e prea vorbăreț, așa că nu prea știu ce e în capul lui.» • «N-are destulă forță să conducă o echipă!»

Pentru a vă îmbogăți tipul:

- Citiți profilul eIRJ.
- Încercați să vedeți «tabloul global», nu vă mai pierdeți timpul cu detalii minore.
- Încercați să vă asumați un rol de conducere – oricît de insignifiant – și să organizați o activitate de la un cap la altul.
- Nu renunțați la opinia dumneavoastră într-o discuție, chiar dacă alții nu o acceptă.
- Obișnuiți să stați în culise; ieșiți cîteodată la lumina rampei, astfel ca ceilalți să devină conștienți de realizările dumneavoastră.
- Încercați să priviți lucrurile, măcar pe unele dintre ele, din unghi științific și logic.

Sugestiile de mai sus ne reamintesc că sîntem cu toții niște ființe fragile și trebuie să fim realiști în așteptările noastre, fie în ce ne privește, fie în ce-i privește pe alții. Viețile noastre sînt diferite nu numai ca tip, dar și ca experiență. Momentul propice de dezvoltare a tipului nu e neapărat același pentru două persoane diferite.

În general, în anii tinereții sîntem preocupați de alegerea și construirea unei cariere, de găsirea unui partener și întemeierea unei familii. În acești ani avem tendința să trăim așa cum ne dictează propriile predispoziții; abia cînd ajungem pe la mijlocul vieții începem să dăm atenție evoluției personale sau spirituale. Uneori facem acest lucru într-un moment de criză sau pentru că ne simțim atrași de alte zone ale vieții, de care am devenit între timp conștienți.

Încercarea de a integra anumite aspecte ale umbrei în eul nostru conștient poate da mari satisfacții. E posibil să ne dezvoltăm în salturi bruște, dar și să avem recăderi frecvente, însoțite de o adîncă dezamăgire. În funcție de circumstanțele personale ale fiecăruia, vom fi supuși fluctuațiilor, așa cum ni se întîmplă adesea în viață. Nimeni nu trăiește tot timpul la același nivel; în mod similar, felul nostru de-a fi are urcușurile și coborîșurile lui.

Cum să ne dezvoltăm caracteristicile opuse

Sugestiile precedente se refereau la modurile în care putem să ne întărim caracteristicile *mai puțin întrebuințate* ale personalității noastre. Există însă și altă cale de a ne dezvolta umbra. Ne putem concentra asupra *tuturor* predispozițiilor opuse, căutînd modalități pozitive de a le întrebuința. Aveți mai jos o serie de sugestii în acest sens; decideți singuri care sînt aplicabile în cazul dumneavoastră.

Dezvoltarea atitudinii extravertite la introvertiți

Posedați deja, într-o măsură mai mică sau mai mare, trăsături extravertite, datorită cărora puteți trăi în această lume.

- Căutați compania cîte unei singure persoane sau a unui grup restrîns, căci prezența prea multor oameni v-ar putea sufoca.
- Veți suporta mai ușor compania oamenilor dacă vă implicați, alături de ei, în activități care vă interesează.

- Întrebaţi-i pe cei din jur ce li s-a mai întîmplat şi ce au mai aflat.
- Îndrăzniţi să interveniţi în discuţii şi spuneţi-vă părerea.
- În loc să fiţi interesat numai de cîteva lucruri, extindeţi-vă aria de interese la cît mai multe domenii; altfel spus, preferaţi lărgimea profunzimii.
- Nu analizaţi excesiv; s-ar putea să nu mai treceţi niciodată la acţiune.
- Străduiţi-vă să vă exteriorizaţi funcţia dominantă şi să comunicaţi prin intermediul ei – amintiţi-vă că, în cazul dumneavoastră, această funcţie e interioară şi inaparentă pentru cei din jur.
- Ţineţi legătura cu tot ce se petrece în lumea exterioară, mai ales dacă sînteţi intuitiv.
- Conştientizaţi faptul că nu riscaţi nimic fiind sociabil, căci vă puteţi reîntoarce oricînd în dumneavoastră înşivă.

Dezvoltarea atitudinii introvertite la extravertiţi

De obicei aveţi foarte puţine trăsături introvertite; principalul dumneavoastră aliat trebuie să fie tăcerea, chiar dacă vă aflaţi în public.

- Încercaţi cît mai des să vă concentraţi pentru a analiza lucrurile în profunzime.
- Rezervaţi-vă mai mult timp pentru dumneavoastră înşivă; ascultaţi-vă sinele, înţelegînd că aveţi şi o viaţă interioară, nu numai una exterioară.
- Găsiţi-vă o preocupare sau un hobby care să vă facă plăcute clipele de singurătate.
- Cultivaţi relaţiile cu cîte o singură persoană şi trăiţi-le în profunzime.

- Puneţi-le celorlalţi întrebări şi ascultaţi-le cu atenţie răspunsurile, fără să-i întrerupeţi; abţineţi-vă de la comentarii.
- Dacă sînteţi într-un grup, daţi-le celorlalţi şansa să vorbească înainte să vorbiţi din nou.
- Gîndiţi-vă *înainte* de a acţiona, nu *după* aceea.

Dezvoltarea funcţiei senzoriale la intuitivi

- Concentraţi-vă mai întîi asupra lucrului concret şi practic pe care-l aveţi de făcut, apoi vedeţi dacă ideile dumneavoastră sînt aplicabile.
- Nu vă pierdeţi răbdarea cînd trebuie să urmaţi nişte instrucţiuni – citiţi-le una cîte una, nu pe sărite.
- Încercaţi să vă educaţi atenţia pentru detalii; comparaţi, de pildă, observaţiile dumneavoastră cu cele ale unui prieten senzorial.
- Recunoaşteţi că, în majoritatea cazurilor, metodele verificate funcţionează.
- Învăţaţi din experienţa trecută – ea vă va spune de obicei ce a funcţionat şi ce nu.
- Dacă vă concentraţi asupra prezentului, veţi descoperi bucurii pe care adesea le rataţi.
- Faptele sînt deopotrivă importante şi utile; încercaţi să vă daţi seama cînd e nevoie să recurgeţi la ele.
- Ţineţi minte: a vă gîndi la un lucru nu e totuna cu a-l face!
- Nu mai rămîne nimic dintr-o idee bună dacă ignoraţi micile amănunte.
- Explicaţi-vă ideile ordonat şi fără înflorituri – lumea le receptează mai bine sub această formă.
- Exersaţi-vă să observaţi indicatoarele şi semnele rutiere.

- Cînd îndrumaţi pe cineva către un loc, străduiţi-vă să-i daţi indicaţii corecte şi complete.

Dezvoltarea funcţiei intuitive la senzoriali

- Cînd aveţi ceva de făcut, procedaţi altfel ca de obicei; chiar dacă treaba nu va ieşi bine, veţi învăţa ceva.
- Gîndiţi-vă la ceva important pentru dumneavoastră în momentul de faţă. Imaginaţi-vă ce se va întîmpla cu acel lucru în viitor – treceţi în revistă un număr de posibilităţi. Procedînd astfel, vă dezvoltaţi capacitatea de a emite judecăţi în prezent.
- Dacă aveţi un «presentiment», nu-l ignoraţi şi urmăriţi ce se întîmplă.
- Cînd examinaţi ceva, încercaţi să vedeţi lucrul respectiv ca pe un întreg; ori de cîte ori priviţi în jur, priviţi «global».
- Exersaţi-vă gîndirea abstractă: cînd vă gîndiţi la o situaţie, daţi la o parte ceea ce o particularizează şi concentraţi-vă asupra schemei generale.
- Încercaţi să gîndiţi în perspectivă şi să vă imaginaţi ce veţi face în viitor. Duceţi-vă la bun sfîrşit un plan, oricît de neînsemnat.

Dezvoltarea funcţiei reflexive la afectivi

- Încercaţi să rămîneţi în afara unei situaţii şi s-o observaţi ca un spectator neimplicat.
- Nu renunţaţi la opiniile şi convingerile dumneavoastră cînd cineva nu e de acord cu ele.
- Încercaţi să priviţi orice situaţie logic şi raţional, perspectiva dumneavoastră va deveni astfel mai obiectivă.

- Spuneţi-vă părerea cu mai multă hotărîre, mai ales dacă sînteţi introvertit.
- Străduiţi-vă să nu vă mai implicaţi personal în tot ce se întîmplă în jur; la urma urmei, multe situaţii nu vă privesc în mod direct.

Dezvoltarea funcţiei afective la reflexivi

- Înainte de a nu fi de acord cu cineva, gîndiţi-vă bine la părerile şi punctele lui de vedere.
- Încercaţi să vă faceţi cîţiva prieteni apropiaţi; cultivaţi-vă aceste relaţii cu perseverenţă şi răbdare.
- Fiţi mai cooperant şi mai tolerant la serviciu; oamenii cu care lucraţi vă vor fi recunoscători.
- Găsiţi vorbele potrivite prin care să vă exprimaţi aprecierea faţă de ceilalţi. Vă puteţi cunoaşte mai bine propriile sentimente dacă încercaţi să le comunicaţi celor din jur.
- Aveţi grijă să nu-i constrîngeţi pe ceilalţi să facă ce vreţi dumneavoastră.
- Cînd izbucneşte un conflict, nu puneţi paie peste foc; fiţi conciliant şi încercaţi să negociaţi.
- Respectaţi sentimentele oamenilor, oferindu-le căldura, înţelegerea şi compasiunea dumneavoastră. E o reacţie cît se poate de logică!
- Străduiţi-vă să fiţi receptiv şi interesat în faţa ideilor celorlalţi.

Dezvoltarea atitudinii judicative la perceptivi

- Dacă o anumită situaţie vă solicită atenţia, nu vă rezumaţi la starea de fapt – fiţi atent şi la consecinţe.

- Planificați-vă proiectele și pregătiți-vă pentru ele; organizați-le și duceți-le la bun sfîrșit *la timp*.
- Hotărîți de cine și de ce anume răspundeți și asumați-vă răspunderile pînă la capăt.
- Nu încercați să vă fofilați cînd trebuie să luați o decizie.
- Acceptați normele și regulamentele la lucru și oriunde; deși dumneavoastră vă pot părea inutile, pentru ceilalți sînt adesea importante.
- Asigurați-vă că nu i-ați lăsat «în aer» pe cei din jur, neglijînd lucruri de care depinde activitatea lor.
- Luați cîteva hotărîri legate de scopul și calea dumneavoastră în viață și încercați să nu vă abateți de la ce ați decis.
- Analizați consecințele pe termen lung ale acțiunilor dumneavoastră prezente sau, dimpotrivă, ale inacțiunii.
- Întrebați-vă din cînd în cînd dacă oamenii se pot bizui pe dumneavoastră.

Dezvoltarea atitudinii perceptive la judicativi

- Nu-i judecați pripit pe cei din jur; nu cumva aveți idei preconcepute în privința lor?
- Încercați să strîngeți cît mai multe informații înainte de a lua o decizie.
- Lăsați-vă o marjă de timp în care să nu fi planificat și organizat nimic dinainte; la momentul potrivit, luați pulsul evenimentelor și abia apoi hotărîți ce aveți de făcut.
- Fiți deschis la punctele de vedere ale celorlalți.
- Dacă sînteți senzorial, experimentați diverse modalități, altele decît cea obișnuită, de a face un lucru.

- În loc să refuzați o ocazie ivită pe neașteptate, îngăduiți-vă să fiți spontan și acceptați-o.
- Renunțați o vreme la una dintre habitudinile dumneavoastră cotidiene și vedeți cum vă simțiți.
- Dacă lucrurile nu evoluează așa cum ați planificat, străduiți-vă să nu vă impacientați; fiți mai adaptabil și mai dispus să vă schimbați planurile.
- Încercați să vă asumați din cînd în cînd riscuri; de ce să nu existe un pic de aventură în viața dumneavoastră?
- Puțină relaxare nu v-ar strica; faceți efortul să vă arătați mai flexibil cu cei din jur.

De-a lungul acestei cărți am analizat tipurile de personalitate și temperamentele și am văzut cum ne influențează ele domeniile cele mai importante ale vieții. Ne-am oprit, de asemenea, asupra modurilor de a evita capcanele și de a ne îmbogăți propriul tip.

Trebuie să fim atenți la ceea ce simțim cînd începem să ne dezvoltăm tipul. Dezvoltarea tipului este un proces care durează toată viața, nu un procedeu la care să recurgem doar cîteodată. Tipul ne spune care dintre predispozițiile noastre sînt mai evoluate, dar nu ne indică nici cît sînt de evoluate, nici dacă direcția de evoluție este pozitivă.

Amplificarea caracteristicilor tipului propriu poate deveni unul dintre țelurile noastre în viață. La început ne vom spori receptivitatea pentru informațiile despre noi înșine; apoi, pe măsură ce vom aduna mai multă informație, vom descoperi că o putem folosi în mod constructiv pentru propria fericire și împlinire. Nu numai noi avem de cîștigat, dar și lumea din jur.

Un ultim sfat: continuați să fiți dumneavoastră înșivă – dar în versiunea cea mai bună.

Bibliografie suplimentară

- Briggs Myers, Isabel, *Gifts Differing*, Consulting Psychologists Press, Inc., Palo Alto, California, 1980. Se poate obține de la Oxford Psychologists Press, 311–321 Branbury Road, Oxford 0X2 7JH, Marea Britanie. (Această lucrare a fost utilă în redactarea capitolului «Cum ne înfățișăm celorlalți».)
- Golay, Keith, *Learning Patterns and Temperament Styles*, Manas Systems, Newport Beach, California, 1982. (Această lucrare a fost utilă în redactarea capitolului «Tipurile în procesul de învățămînt».)
- Hirsh, Sandra Krebs și Kummerow, Jean M., *Introduction to Type in Organizational Settings*, Consulting Psychologists Press, Inc., 1987. Se poate obține de la Oxford Psychologists Press (v. mai sus).
- Keirsey, David, *Portraits of Temperament*, Prometheus Nemesis Book Co. US, 1987.

- Keirsey, David și Bates, M., *Please Understand Me: Character and Temperament Types*, Prometheus Nemesis Book Co. US, 1972. Se poate obține de la Oxford Psychologists Press (v. mai sus). (Această lucrare și precedenta au stat la baza secțiunilor despre temperament.)
- Kroeger, Otto și Thuesen, Janet M., *Type Talk: The 16 Personality Types that Determine how we Live, Love and Work.* Se poate obține de la Oxford Psychologists Press (1988).
- Kroeger, Otto și Thuesen, J., *Type Talk at Work*, Tilden Press, Delacorte Press New York, 1992. Se poate obține de la Oxford Psychologists Press (v. mai sus).
- Michael, C. și Norrisey, M., *Prayer and Temperament*, The Open Door Inc., PO Box 855, Charlottesville, Virginia 22902, USA, 1984. Se poate obține de la Oxford Psychologists Press (v. mai sus). (Ideile despre dezvoltarea tipului din această lucrare au fost utile în redactarea capitolului «Cum ne dezvoltăm „umbra"».)
- Page, Earle, *Looking at Type*, Centre for Application of Psychological Type Inc., Florida, 1983.

Cuprins

7 Cuvînt înainte

9 Tipurile de personalitate
9 Introducere în clasificarea tipurilor
11 Să devenim conștienți de diferențele dintre noi
15 Aspectele fundamentale ale personalității noastre
35 Profilurile celor 16 tipuri de personalitate

65 Grupurile temperamentale
65 Temperamentul – tiparul comportamentului

80 Tipurile în viața profesională
80 Conflicte de personalitate la locul de muncă
96 Tipurile de personalitate și satisfacția profesională
111 Temperamentele și satisfacția profesională

121 Tipurile în procesul de învățămînt
121 Cum absorb copiii informația – rolul predispozițiilor
123 Cum învață copiii – rolul temperamentului
126 Cum predau profesorii – rolul temperamentului
130 Cum învață adulții – rolul temperamentului

134 Tipurile în viața de familie
134 Dinamica familiei
137 Părinții
140 Copiii

148 Tipurile în relația de cuplu
148 Cuplul: atracție și conflict
152 Parteneri cu predispoziții opuse
161 Temperamentele în cadrul cuplului

168 Cum ne înfățișăm celorlalți
168 Funcția dominantă
176 Amplificarea celorlalte funcții

Redactare
OANA BÂRNA
Paginare computerizată
MIHAELA BRAŞOVEANU
Apărut 2002
Bucureşti – România

Tiparul executat la
MULTIPRINT IAŞI

O dezvoltare a celebrelor tipuri psihologice jungiene

Iei o decizie pornind de la fapte sau de la intuiție? Îți planifici viața sau te lași luat de val? Îți formezi părerea imediat sau după o îndelungă reflecție? Îți reîncarci bateriile în mijlocul semenilor sau în singurătate? Înclinațiile naturale îți definesc personalitatea, iar felul de a te comporta, temperamentul. Așa cum aparții uneia din cele 12 zodii, te încadrezi într-unul din cele 16 tipuri de personalitate ale clasificării Myers-Briggs, clasificare derivată din celebrele tipuri psihologice ale lui C. G. Jung.

Din sumar

Tipurile în viața profesională • Tipurile în procesul de învățămînt • Tipurile în viața de familie • Tipurile în relația de cuplu

Alte apariții în seria **hpb**

Daphne Rose Kingma
Cum găsești adevărata dragoste

Robert H. Hopcke
Nimic nu e întîmplător
Coincidențe și destin

Bob Nelson
Nu faceți ce vi se spune...
Mic ghid pentru angajați

ISBN 973-50-0296-5

90.000

5 948353 001716